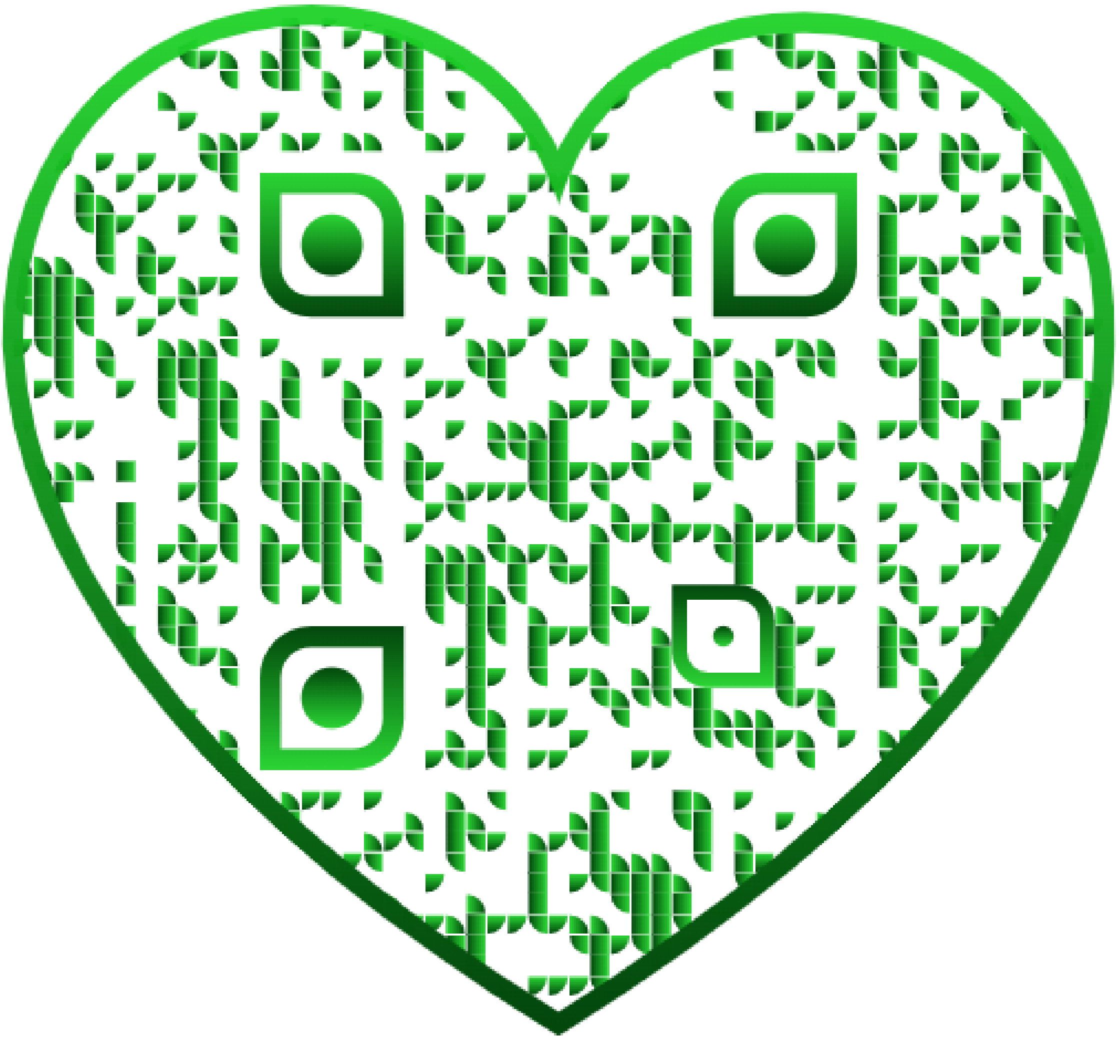
REPROGRAME SEU CÉREBRO COM PNL

O MANUAL DO USUÁRIO DE SEU CÉREBRO

Steve Allen D.



REPROGRAME SEU CÉREBRO COM PNL

Programação Neurolinguística - O manual do usuário do Cérebro

Manual com padrões e técnicas de PNL para alcançar a excelência

2ª Edição

Steve Allen D.

Edição 2.0 – Julho de 2015

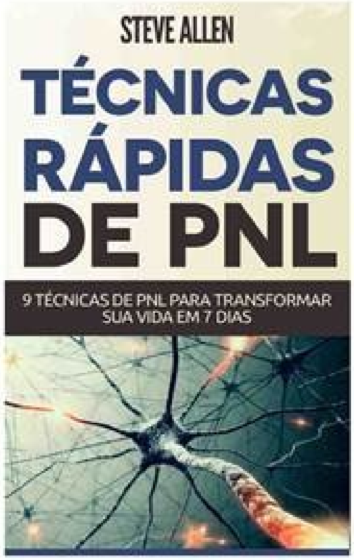
Publicada por Steve Allen em CreateSpace

ISBN: 978-1534818620

Copyright © 2015 por Steve Allen

Descubra outros títulos do autor no site www.amazon.com/author/pnl

Todos os direitos reservados, incluindo os direitos de reprodução total ou parcial de qualquer forma.



Como um gesto de agradecimento aos meus leitores, eu estou disponibilizando um grande recurso para você:

<< Clique aqui para baixar GRÁTIS o livro "Técnicas rápidas de PNL para transformar sua vida em 7 dias">>

O objetivo deste livro é ensinar os padrões básicos de Programação Neurolinguística (PNL) que lhe permitirá mudar sua vida em uma semana. Eles são organizados de tal forma que você pode dominar um padrão por dia, avançando do mais básico para o mais complexo.

Lembre-se que todo comportamento humano é o resultado do estado em que nos encontramos, e nossos estados criam nossas representações internas, isto é, as coisas que imaginamos, que dizemos a nós mesmos, etc. Com as técnicas de PNL aprendidas neste livro, você pode dirigir o seu cérebro e sua vida da mesma forma que um diretor de cinema dirige um filme.

<< Clique aqui para baixar o livro "Técnicas rápidas de PNL para transformar sua vida em 7 dias">>

GRÁTIS

Sumário

Capítulo 1: Introdução

Introdução

Alcançar a excelência com a PNL

O que é PNL?

Para que é a PNL?

Como a PNL pode ajudar você?

Comece usando a PNL em você.

Use este conhecimento

Como a PNL pode fazer a diferença

Capítulo 2: Olhando para dentro do cerebro

Seu cérebro

Neurônios e a conexões cerebrais

O pensamento

O sistema límbico nas emoções e o pensamento

Por que as mulheres podem ser diferentes dos homens?

E quando dormimos…

Capítulo 3: Conceitos Básicos de PNL

Pressuposições da PNL

“O mapa não é o território – Meu mapa mental do mundo é distinto do seu”

“Em seu interior você tem todos os recursos que necessita para alcançar o que deseja”

“Cada comportamento serve em algum contexto”

“Cada comportamento tem uma intenção positiva”

“Se o que você faz não funcionar, tente fazer algo diferente”

“Não existe o fracasso, só a retroalimentação”
O significado da comunicação é a resposta que ela provoca”
“As pessoas tomam a melhor decisão com as informações que elas têm no momento”
Os 4 princípios fundamentais da PNL
1. Rapport
2. Resultados e Objetivos
3. Sistemas de representação ou Sentidos
4. Flexibilidade
Crenças, memórias, valores e critérios
Crenças
Valores e critérios
Capítulo 4: Técnicas de PNL para orientar seu cérebro
Como orientar seu cérebro
Como melhorar estados positivos e enfraquecer estados negativos
Como aquietar o diálogo interno
Como se motivar
Como detectar as estratégias mentais de outras pessoas
Técnica de 6 Passos para alcançar o domínio emocional
Técnica de PNL para eliminar a preocupação e a ansiedade
Técnica do círculo de excelência
Capítulo 5: Padrões de redefinição para mudar o foco de atenção ou ampliar o mapa mental
Introdução de redefinir padrões
Padrão 1: Intenção positiva
Reformule o conteúdo
Como reformular críticos e as críticas
Gerar declarações positivas de intenções positivas
Transformar a crítica em pergunta

Padrão 2: Reformulação
Padrão 3: Analogias ou metáforas
Tipos de raciocínios
Padrão 4: Mudança de objetivos
Exercício
Padrão 5: Reframing (reenquadrar) e mudar o tamanho do frame (quadro ou moldura)
Reenquadrar
Padrão 6: A meta espelho da PNL
Padrão 7: as perguntas solucionam problemas
Exercício
Capítulo 6: Padrões de linguagem
Introdução
Metaprogramas
Afastar / Aproximar
Global / Detalhes
Interno / Externo
Orientado para o passado / Orientado para o futuro
Opções / Procedimentos
Proativo / Reativo
Metamodelo
Perguntas do metamodelo
Guia simplificado para o metamodelo
Capítulo 7: Âncoras
Introdução
Como as âncoras são criadas?
Exercício
Final
Final

Capítulo 1: Introdução

Introdução

“Não espere, o momento perfeito nunca chegará. Comece de onde está e com as ferramentas que você tem nas mãos. Você encontrará ferramentas melhores pelo caminho” Napoleon Hill.

A programação neurolinguística o PNL lida com a influência que a linguagem tem sobre a nossa programação mental e o restante das funções do nosso sistema nervoso. A essência da PNL é que o funcionamento do nosso sistema nervoso (neuro) está intimamente relacionado com nossa capacidade de linguagem (linguística). As estratégias (programas) através dos quais nos comportamos se baseiam em padrões neurológicos e verbais.

As palavras têm o poder, tanto de, refletir em nossas experiências externas, como para moldar as expressões mentais. Isto as converte em uma poderosa ferramenta para manipular nossos processos mentais conscientes e inconscientes. Isto significa que o simples fato de “falar sobre alguma coisa” pode muito mais do que refletir a nossa percepção. Na verdade, nós podemos criar ou modificar estas percepções. Nossa linguagem tem um papel essencial nos processos de mudança e cura.

Alcançar a excelência com a PNL

Cada dia você interage e se comunica com os outros através da linguagem, ações, sua linguagem corporal e, até mesmo, suas expressões faciais. O contato pode ser pessoalmente, por telefone ou via e-mail. Essa interação tem influência sobre como você se sente, como reage a certas situações e o efeito que terá em outras pessoas. A programação neurolinguística (PNL) lhe dá ferramentas e técnicas para ajudá-lo a:

- Comunicar-se eficazmente.

- Auto motivar-se e motivar outros.

- Pensar positivamente.

- Criar ações que façam a diferença.

As ferramentas de PNL irão ajudar você a entender como o seu cérebro funciona, e das outras pessoas, e lhe darão habilidades para alcançar a excelência pessoal e profissional.

O que é PNL?

Programação: Está relacionada a padrões de comportamento que você aprende e repete. Analisa os pensamentos internos e padrões de comportamentos que o ajudam a avaliar as situações, resolver problemas e tomar decisões.

Neuro: Relativo ao cérebro e ao que acontece em sua mente. Analisa o uso dos seus sentidos para interpretar o mundo ao seu redor. Os processos neurológicos afetam seus pensamentos e emoções, sua fisiologia e comportamentos subsequentes.

Linguística: Está relacionada a linguagem e como usá-la. Analisa como você usa a linguagem para se comunicar com os outros e influenciar sua experiência.

A PNL é descrita como o estudo da excelência humana e demonstra como se comunicar, de forma eficaz, e como influenciar outros. Foi desenvolvida na década de 1970 por um grupo de psicólogos que estudaram pessoas bem-sucedidas com o objetivo de analisar o comportamento humano. O grupo incluiu Richard Bandler (psicólogo), John Grinder (Linguista) e Gregory Bateson (Antropólogo). Eles consideraram os estilos de linguagem, padrões cerebrais e como as palavras e ações se relacionam para criar certos programas ou sequências de comportamento.

Desde então, a PNL continua se desenvolvendo e proporcionando uma maior compreensão dos processos do pensamento, padrões de linguagem e comportamento humano. Dispõe de processos para ajudar a processar as experiências humanas e compreender como as pessoas pensam, sentem e reagem.

A PNL é uma habilidade fundamental para melhorar a eficácia e o impacto da comunicação. Destina-se a compreender as experiências humanas e a relação entre a mente, corpo, emoções e ações.

Para que é a PNL?

As habilidades disponibilizadas pela PNL são úteis na comunicação, gestão de equipes, gerenciamento de projetos, a lidar com situações difíceis e em qualquer ocasião quando for necessário interagir com pessoas ou alcançar a excelência pessoal. As ferramentas lhe permitem alcançar uma profunda compreensão dos padrões de comportamento e de como as pessoas podem responder diversas situações. Ajudará você a trabalhar de forma eficiente e eficaz. Todos podem se beneficiar da PNL, sejam empresários, desportistas, atores, estudantes, líderes, políticos, etc.

O domínio que você tem da comunicação e do mundo externo determinará seu grau de êxito com os outros, no aspecto pessoal, emocional, social e econômico. Mas também, o grau de sucesso que você alcança interiormente é resultado de sua comunicação consigo. Sua percepção não resulta do que acontece em sua vida, mas da sua interpretação para o que acontece. Você é a única pessoa que pode decidir como quer se sentir e agir de acordo com sua percepção das suas experiências.

Você deve saber que os estados emocionais, como a depressão, não são coisas que ocorrem sem mais nem menos. Uma pessoa não “cai” em uma depressão, ela a cria, da mesma forma como qualquer outro “resultado” na vida é obtido através de determinadas ações mentais. A pessoa que se sente deprimida está contemplando a vida de uma forma particular, e diz coisas para si com uma determinada entonação, adotando uma postura física específica.

O mesmo acontece com as pessoas de êxito. Elas alcançam a excelência por trilhar um caminho coerente até o sucesso. As pessoas podem fazer, praticamente, qualquer coisa que conseguem encontrar, em seu interior, os recursos para acreditar que pode e trabalhar eficazmente. Todos podemos trazer à tona o poder que temos em nosso interior. Só devemos aprender a colocar em prática e utilizar a nossa mente e o nosso corpo da forma mais poderosa e rentável possível.

Como a PNL pode ajudar você?

Pense em algumas atividades que realiza diariamente:

- Reuniões.

- Comunicar-se com os membros da equipe.

- Tratar com consumidores.

- Fazer entrevistas.

- Aprender coisas novas.

- Estudar para um exame.

- Preparar e realizar apresentações.

- Alcançar objetivos.

Prepare a sua própria lista de atividades e leia o livro com a lista em mente. Pense em como pode lidar com estas atividades de forma diferente no futuro.

O que diferencia o fracasso do sucesso não são as coisas que passamos. A diferença está em como nós percebemos “o que acontece” e o que fazemos em consequência.

Comece usando a PNL em você.

Um dos princípios da PNL é compreender o que você quer (seus objetivos ou resultados). Da mesma forma que você diz a um motorista de táxi onde quer que o leve, você deve ter objetivos claros que o ajudem a alcançar os resultados que deseja. Considere suas prioridades diárias listadas no exercício anterior e declare suas intenções pessoais respondendo as seguintes perguntas:

- O que você quer melhorar?

- Quais os aspectos de seu trabalho você gostaria de entender melhor?

- Por que você reage de determinada forma em diversas situações?

- Quais hábitos ou padrões você repete com frequência?

- Você poderia melhorar a forma como se comunica com os outros?

Tenha esses pensamentos em mente enquanto você explora os princípios chave da PNL.

Use este conhecimento

Recorde que a ação, e somente a ação, produz resultados. O conhecimento nada mais é que o poder potencializado, a menos que esteja nas mãos de quem sabe como se conduzir para agir de forma eficaz.

Muitas vezes caímos na armadilha mental de pensar que as pessoas que tem sucesso, o tem graças a um dom especial. No entanto, o único dom especial que tem, que as destacam dos demais, é a aptidão para agir. E este “dom” qualquer um de nós podemos desenvolver.

Como a PNL pode fazer a diferença

A PNL o ajuda a desvendar e interpretar situações e esclarecer seus sentimentos e pensamentos.

Inicialmente necessitamos compreender como se estabelecem os padrões de pensamentos, comportamentos e como desenvolvemos hábitos e programas mentais. Posteriormente podemos considerar formas para reprogramar nossas mentes e criar novos caminhos neurológicos para alcançar o sucesso.

Você armazena informações em sua mente com base em suas experiências e seus sentidos. As informações estão associadas a determinadas pessoas, lugares ou situações e podem ser positivas ou negativas. Compreender como utilizar as experiências positivas como um banco de recursos é tão importante como aprender a lidar com as situações negativas para deixar de repetir hábitos antigos.

Capítulo 2: Olhando para dentro do cerebro

Seu cérebro

A compreensão de como seu cérebro cria seus pensamentos e de como ele desenvolve conexões, pode fazer você entender como enfrenta certas situações, consciente e inconscientemente. Aprender a mudar hábitos e reconectar pensamentos permite a você ter mais flexibilidade e desenvolver novas abordagens para situações complexas.

Dados do cérebro:

- Pesa 1400 gramas.

- Ele é composto por 80% de água, 12% de gordura e 8% de proteínas.

- Contém 13 bilhões de neurônios, e ao contrário do que se crê, o corpo gera milhões de novos neurônios todos os dias.

Neurônios e a conexões cerebrais

Os neurônios são os responsáveis por seu pensamento. A medida que pensa, imagina ou aprende algo, mensagens são transmitidas entre neurônios formando conexões cerebrais. Cada neurônio se comunica liberando substancias químicas chamadas neurotransmissores, que transportam as mensagens entre os neurônios.

Os dendritos e axônios conectam cada neurônio. Os dendritos recebem as informações e os axônios as transmitem. Entre cada neurônio existe um pequeno espaço chamados sinapses, pelo qual circulam os neurotransmissores.

O cérebro está em constante mutação a medida que as conexões sinápticas crescem e se tornam mais estáveis. Se as conexões não são utilizadas, se enfraquecem e eventualmente se perdem. As atividades intelectuais mantem as conexões sinápticas fortes e saudáveis.

Você tem um potencial infinito em seu cérebro, e provavelmente usa menos de 5% desse potencial.

“O cérebro é o órgão mais complexo no corpo humano e com a maior capacidade para se reinventar”.

O pensamento

As três regiões envolvidas no pensamento são:

a. Córtex cerebral

- Hemisférios esquerdo e direito

- Processa informações visual, auditiva e cinestésica (tato). Controla os processos intelectuais (falar, ver, ouvir, raciocinar, pensar).

- Esta área considera uma situação e, baseado em lembranças, decide como reagir.

b. Cérebro mamífero (sistema límbico)

- Conta com a amígdala, o hipotálamo, o tálamo e o hipocampo.

- Tem um papel vital na memória a longo prazo.

- Controla as emoções, a sexualidade, saúde e o sistema imunológico.

- Mantém a pressão sanguínea, a frequência cardíaca, a temperatura e os níveis de açúcar no sangue.

c. Cérebro réptil

- Controla a respiração e o sono.

- Detecta informações sensoriais, controla a temperatura e a digestão.

O sistema límbico nas emoções e o pensamento

O sistema límbico é conhecido como a base de nossas emoções. Conforme a informação viaja para o sistema límbico, ela se conecta a uma emoção ou lembrança para armazenar os dados no cérebro. Logo, as emoções são armazenadas até que se necessite delas.

Amígdala: No formato de uma amêndoa, é onde sentimos as emoções.

Hipotálamo: é um centro de processamento, recebe e envia mensagens. Também controla a glândula pituitária, que libera hormônios relacionados com as respostas de ação.

Tálamo: Responsável pelas conexões das informações sensoriais.

Hipocampo: Armazena e gerencia as memórias a longo prazo. Alcança a maturidade próximo dos 3 anos de idade.

Corpo caloso: Conecta o hemisfério esquerdo e direito do cérebro permitindo a comunicação entre eles (um aspecto chave no pensamento e do comportamento).

Por que as mulheres podem ser diferentes dos homens?

O corpo caloso é levemente maior nas mulheres, contém mais conexões neurônios, por isso as regiões diferentes do cérebro podem se comunicar mais rapidamente. Investigações sugerem que este aspecto proporciona para as mulheres mais habilidades com multitarefa, comunicação, expressar emoções e entender as emoções de outras pessoas.

E quando dormimos…

O sono nos proporciona um tempo importante para memorizar e aprender. O cérebro é capaz de processar mais informações quando está dormido, reforçando novos padrões. Podemos dominar mais tarefas com o sono adequado.

Quando dormimos nosso subconsciente processa os eventos do dia, colocando-os em ordem, aprendendo com as experiências e fazendo planos para o futuro.

Capítulo 3: Conceitos Básicos de PNL

Pressuposições da PNL

Um dos respaldos da PNL são as pressuposições ou crenças, que foram desenvolvidas durante toda sua vida, baseadas em experiências práticas. Se chamam pressuposições porque as pessoas pressupõem que são reais.

Ainda que você seja consciente de algumas de suas pressuposições, existem outras das quais você não é consciente. Quando é consciente delas, pode decidir dar, ou não, crédito, e como lhe poderiam ajudar em uma situação particular. Alguns exemplos de pressuposições são:

<u>"O mapa não é o território – Meu mapa mental do mundo é distinto do seu"</u>

Este é o princípio fundamental da PNL que foi formulado por Alfred Korzybski (1879-1950), e reconhece a distinção entre nossos mapas do mundo e o próprio mundo. A linguagem constitui um tipo de mapa, ou modelo do mundo, que nos permite resumir ou generalizar nossas experiências e transmiti-las a outros seres humanos.

A PNL pressupõe que todos temos nossa própria visão do mundo, e esta visão tem base nos mapas internos que vamos construindo através da nossa linguagem e de nossos sistemas de representação como resultado de nossas experiências individuais. São estes "mapas" que determinam, mais do que a própria realidade, como interpretamos o mundo que nos cerca, como reagimos diante dele e o que podemos extrair de nossas experiências.

Em seu livro "A estrutura da magia Vol. 1", Richard Bandler e John Grinder observam:

"As pessoas que respondem criativamente e se ajustam com eficácia são as que possuem uma representação ou modelo que lhes permite perceber uma ampla gama de possibilidades de onde escolher sua ação. As outras pessoas acreditam ter poucas opções, nenhuma delas lhe parece atrativa. Descobrimos que, não que o mundo seja demasiado limitado para elas, ou que não disponham de opções, mas que se bloqueiam e não podem ver as opções e as possibilidades que se abrem diante delas, por não se encaixarem em seu modelo do mundo"

A partir desta perspectiva da PNL, não existe nenhum mapa do mundo que seja "verdadeiro" ou "perfeito". Cada pessoa tem seu próprio mapa do mundo e nenhum é mais "real" que o outro". O que sucede é que as pessoas mais

eficazes são aquelas cujo mapa do mundo lhes permite perceber o maior número possível de possibilidades e perspectivas.

A prática da PNL requer mudar os mapas, não a realidade. Ela reflete como você experimenta o mundo através de seus próprios sentidos, criando o seu próprio mapa na cabeça. Os mapas internos nunca são uma cópia da situação real. Seu mapa também é diferente do mapa de outras pessoas.

Cada pessoa tem seu próprio mapa interno, portanto vê e constrói a realidade de forma distinta das outras pessoas.

“Em seu interior você tem todos os recursos que necessita para alcançar o que deseja”

Para poder utilizar os recursos, só precisa saber que tem os recursos e como usá-los. Também vai precisar adquirir novos recursos à medida que aprende e cresce. A ênfase está em seus pensamentos internos e em criar um estado mental rico em recursos.

“Cada comportamento serve em algum contexto”

Não há nenhum comportamento que, em um determinado contexto, não seja valioso e positivo.

“Cada comportamento tem uma intenção positiva”

Cada comportamento aponta para alcançar algo valioso e ocorre por alguma razão. Isto se aplica para seus comportamentos e o de outras pessoas. No entanto, certos comportamentos podem ser interpretados como negativos, ainda que tenha intenções positivas.

“Se o que você faz não funcionar, tente fazer algo diferente”

Uma das características mais valiosas da PNL é a flexibilidade. Se quer resultados diferentes, você deve fazer algo diferente.

“Não existe o fracasso, só a retroalimentação”

O cérebro trabalha com tentativa e erro, mesmo se alguém ainda não tem sucesso, continua com a oportunidade de alcançá-lo. Durante sua vida você pode cometer muitos erros. No entanto, pode escolher como reagir e como aprender com cada um deles. Os erros são oportunidades para aprender e crescer.

<u>O significado da comunicação é a resposta que ela provoca”</u>

As pessoas respondem ao que pensam que você quis dizer, mesmo que tenha interpretado de forma correta ou incorreta o seu significado. Neste contexto, a comunicação inclui sinais verbais e não verbais. Esta pressuposição destaca a importância de estar consciente da reação das pessoas ao que você diz e ajustar a sua comunicação de acordo com isso. Para tanto, é a resposta do receptor, e não a intenção do emissor, que determina o significado da mensagem emitida.

<u>“As pessoas tomam a melhor decisão com as informações que elas têm no momento”</u>

Aceitar esta pressuposição nos libera das inúteis queixas, por exemplo “como eu gostaria de ter feito X em vez de fazer Y”. Sempre tomamos a melhor decisão segundo os dados e o mapa mental que temos no momento.

Os 4 princípios fundamentais da PNL

"O grande propósito da vida não é o conhecimento, mas a ação" – Thomas H. Huxley

A compreensão destes 4 princípios é fundamental para explorar as diferentes técnicas da PNL.

Cada um destes princípios está relacionado com a sua própria vida e sua relação aos outros. Você só precisa colocar o seu foco na forma como se comunica, planejar seus objetivos e o que quer alcançar na vida, conhecer as capacidades que pode utilizar, e buscar entender e respeitar as suas diferenças em relação aos outros.

Seja qual for a sua profissão ou área de trabalho, você pode considerar qual a área da PNL lhe interessa, quais áreas são simples e em que áreas quer investir mais tempo.

Os 4 princípios da PNL são: Rapport, sentidos, resultados e flexibilidade do comportamento.

1. Rapport

O Rapport (sintonia) é essencial para a comunicação eficaz. Baseia-se no respeito mútuo entre as pessoas e, frequentemente, se alcança de forma intuitiva. Requer foco e concentração, e que você se concentre estando presente na situação ao invés de pensar em qualquer outro assunto.

Requer que demostre verdadeiro interesse, observando como o outro reage ao que você diz e identificando as palavras ou frases chaves utilizadas. O Rapport não só está relacionado com o que você diz, mas também, com suas ações e linguagem corporal o que, normalmente, é inconsciente.

A forma como você se comunica dependerá de diferentes situações e do meio de comunicação, por exemplo, telefone, e-mail ou pessoalmente.

Para construir um Rapport (sintonia) você necessita estar consciente de como as pessoas se comunicam e como usar os gestos, posições corporais, tom de voz, palavras, etc.

Coincidir e espelhar (refletir)

Um dos aspectos na construção de Rapport são as técnicas de coincidir e espelhar, criadas por Milton Erickson nos inicios da década de 1970 em seu trabalho de hipnoterapia clínica. Está vinculada a linguagem corporal, onde

você procura imitar a linguagem corporal da pessoa com quem está falando. Isto se vê claramente ao observar os novos casais, que subconscientemente copiam as posições corporais da outra pessoa (tocam o cabelo de forma similar, sentam ou param de forma similar, etc.). Ao observar as pessoas em um restaurante é possível ver como se refletem.

Na comunicação normal, a coincidência e o reflexo, normalmente, acontece de forma sutil e inconsciente. Uma forma efetiva de estabelecer Rapport com alguém é imitando sua postura corporal, usar gestos semelhantes, tom e frequência da voz, etc.

Exercício de Rapport

Tente este exercício com seus amigos para experimentar o poderoso efeito da coincidência e o reflexo:

Em um grupo de 3 pessoas, defina quem será a pessoa A, B e C.

- A pessoa A falará durante 1 minuto de algo que realmente tenha desfrutado, por exemplo uma festa, um hobby, etc.

- A pessoa B escuta e, inicialmente, imita os gestos corporais e posições da pessoa A. Depois, a pessoa B, faz o oposto (gestos que não coincidam com os gestos de A) enquanto a pessoa A segue falando. Posteriormente a pessoa B volta a imitar os gestos de A.

- A pessoa C observa a situação.

Este exercício requer fazer o reflexo (espelhamento direto), antirreflexo (espelhamento cruzado) e logo, o reflexo outra vez. Depois do exercício troque as funções para que a cada pessoa execute cada função. Permita que a pessoa C explique o que observou. Normalmente a pessoa A tem muita dificuldade em seguir falando enquanto a pessoa B faz o antirreflexo de sua linguagem corporal.

Seguir e conduzir

Esta técnica normalmente é útil quando você está realizando coach ou quando está com uma pessoa que está angustiada. Você deve escutar e seguir o tema que interessa à outra pessoa e só avançar para o assunto seguinte quando ele ou ela estiver disposto a avançar. Normalmente se utiliza como Seguir, Seguir, Seguir e depois, conduzir a conversação.

Imagine que algum assunto o tenha alterado. Antes de pensar racionalmente muitas vezes necessitamos “tira-lo do nosso interior” falando com alguém. Com esta técnica você deve permitir que a outra pessoa fale

sobre o que é importante para ela antes de passar para os temas que interessam a você.

Exemplo:

Quando conversar com outra pessoa, utilize a técnica de seguir e conduzir. Permita que falem de temas que são importantes para eles, ainda que você os considere irrelevantes. Siga a frequência da conversa e logo lhe darão atenção e escutarão o que você tem a dizer. Se interromper a conversa solicitando que falem mais rápido alcançará o efeito oposto.

2. Resultados e Objetivos

O que você quer?

No início do livro pedi que você pensasse nos resultados que deseja alcançar e suas intenções. É importante ter um resultado claro em mente para qualquer situação. Isto lhe permite começar a processar as informações em seu subconsciente, como se tivesse um radar para detectar qualquer informação que lhe será útil.

Um resultado claro assegura que você poderá focar seus pensamentos e comunicações subsequentes de forma apropriada e eficiente. Também o ajudará a tomar as decisões corretas.

Especificar seus resultados requer separar um tempo para considerar seus objetivos, o que quer alcançar, e dizer, que é importante para você, o que vai ganhar, e como irá relacionar isso com o restante de sua vida profissional e pessoal.

Muitas pessoas especificam seus objetivos e se perguntam por que não alcançam. Com frequência porque se concentram no que não podem fazer em vez de concentrar-se no que podem fazer para alcançar sua meta.

Você deve saber que o único limite que pode ter em sua vida é o tamanho da sua imaginação e o nível de seu compromisso para torná-la real. Objetivos grandiosos produzem uma enorme motivação.

Lembre-se que as circunstâncias atuais não refletem seu potencial definitivo, mas sim o tamanho e a qualidade dos objetivos sobre os quais você está concentrando a sua atenção.

Geralmente eu sei que estabeleci um objetivo perfeito quando me parece impossível alcançar, mas ao mesmo tempo, a possibilidade de alcançá-lo gera uma espécie de entusiasmo alucinante. Para encontrar essa inspiração e alcançar essas metas impossíveis, é preciso anular os nossos sistemas de

crenças sobre o que somos capazes de alcançar.

Cada objetivo estabelecido deve ser, imediatamente, seguido pelo desenvolvimento de um plano, e por uma tomada de medidas, em grande escala e de forma consistente, que leve a sua realização. A ausência de qualquer tensão ou pressão, muitas vezes, gera um sentimento de tédio e a experiência de vida monótona de que tanta gente se queixa. Lembre-se que os nossos níveis de estresse são auto induzidos, por isso devemos induzi-los de forma inteligente.

Às vezes, precisamos crer que nossas decepções podem ser verdadeiras oportunidades disfarçadas. A persistência move-se sobre o talento como o recurso mais valioso e eficaz para criar e configurar uma vida de qualidade. Se existe uma outra habilidade que vejo nos campeões, é um nível incrível de persistência. Mudam sua abordagem quantas vezes for necessário, mas não abandonam seu foco principal.

Pense: Que tipo de pessoa tenho que me tornar para alcançar tudo o que quero?

3. Sistemas de representação ou Sentidos

Existem 5 sentidos principais (visão, audição, tato, paladar, olfato). Usamos nossos sentidos para interpretar o mundo ao nosso redor. Normalmente a comunicação é mais eficaz quando utilizamos todos os nossos sentidos. Eles nos ajudam a avaliar situações, analisar eventos e interpretar o ambiente ao nosso redor.

Ainda que a maioria de nós temos estes 5 sentidos, interpretamos de forma distinta. Algumas pessoas, por exemplo, amam o cheiro do café e outras não o suportam. A PNL nos ajuda a entender como as pessoas interpretam o mundo e quais são seus sentidos preferidos.

Considere um jardim. Uma pessoa pode amar o cheiro da grama molhada, enquanto que outra pessoa pode preferir o perfume das flores, e uma terceira pessoa pode preferir escutar o canto dos pássaros. Uma mesma cena pode significar coisas diferentes para pessoas diferentes dependendo do sentido preferido de cada um.

- Visual: O que vemos, imagens, usando cores e decoração. Preferência pelas informações apresentadas graficamente.

- Auditivo: O que ouvimos, sons, vozes, música. Processa as informações apresentadas verbalmente.

- Cinestésico: O que sentimos ao tocar. Preferência por tocar e experimentar as coisas pessoalmente. Aprende bem, fazendo.

- Gustativo: O que saboreamos. Respostas relacionadas a refeições e bebidas.

- Olfativo: O que cheiramos. Vinculado a cheiros e recordações.

Nota: o sentido olfativo age, diretamente, no sistema límbico mais rápido que todos os outros sentidos. Pensa-se que as mulheres são mil vezes mais sensíveis aos aromas do que os homens.

Na comunicação diária são usados, com maior frequência, os 3 primeiros sentidos (visual, auditivo e Cinestésico).

Falar com alguém usando a linguagem do sentido preferido dessa pessoa aumenta o Rapport e melhora a comunicação.

Pessoas predominantemente Visuais:

São aquelas que capturam ou percebem o mundo através, principalmente, do sentido da visão. É comum que sejam pessoas muito disciplinadas tanto na vida pessoal como profissional. São muito conscientes de sua aparência e podem parecer hipercinéticos já que sempre estão fazendo algo.

Quando falam e pensam, tem a tendência de mover os olhos para cima e a se expressar usando termos que se referem ao sentido da vista. Por exemplo:

"Vejo a respeito "

"Posso imaginar"

"Isso parece bom"

"Posso imaginar isso"

"Mostre-me a evidência"

"Vamos olhar a longo prazo"

"Fique de olho nas coisas"

Pessoas predominantemente auditivas:

São pessoas que aparentemente são mais calmadas e serenas que os visuais. Quando falam e pensam, tendem a mover os olhos para os lados, ou seja, em direção aos ouvidos e tendem a se expressar usando termos que se referem ao sentido da audição. Por exemplo:

"Ouço o que está dizendo"

“Soa bem”

“Escuta”

“Soa familiar”

“Sintonize novas ideias”

“Ele está em uma frequência diferente”

Pessoas predominantemente Cinestésicas:

São pessoas particularmente descontraídas. Preferem vestir roupa confortáveis á estar na moda. Os homens evitam gravatas e as mulheres evitam, até mesmo, a maquilagem. Preferem os prazeres da vida, as comidas e os perfumes.

Quando falam e pensam, tendem a mover os olhos para baixo e para a direita. Tendem a se expressar usando termos que se referem aos sentidos do tato, paladar e olfato. Por exemplo:

“Isto está bem presente”

“Percebo que é de fácil manejo”

“Isso me tocou”

“Fixe-se na realidade”

“Tem um caráter tranquilo”

“Agarre-se a uma nova tendência”

“Fico arrepiado”

Submodalidades

Cada um dos 5 sentidos pode ser descrito mais detalhadamente. Estes detalhamentos são chamados de submodalidades. Se pedimos a duas pessoas que visualizem a mesma cena, por exemplo, uma praia, certamente elas imaginarão duas praias bem diferentes com base em seus próprios mapas mentais. Uma delas verá uma praia colorida, movimentada, ensolarada, e na qual ela se vê, enquanto que, a outra pessoa pode imaginar uma praia em preto e branco, estática e na qual ela não se vê.

É possível afinar ou mudar as submodalidades para alterar seus sentimentos ou emoções quando lidamos com situações positivas ou negativas. Por exemplo, ao mudar uma imagem em seu cérebro de colorido

para preto e branco, com menos vida, pode recuar e dissociar-se da emoção. Ou pode adicionar humor a uma situação estressante imaginando a outra pessoa como um personagem de desenhos animados. Estas mudanças podem ser feitas no momento ou depois, quando recordamos da situação.

Lembre-se que seu comportamento NÃO é o resultado de sua capacidade, mas sim do estado emocional em que se encontra no momento. Para mudar sua capacidade, mude seu status. Nossa capacidade sempre está presente, e o que tem que fazer é se colocar em um estado de espírito acessível. Logo, a maneira como se sente a respeito das coisas, mudam instantaneamente, mudando as submodalidades (visual, auditivo, cinestésico).

Ao conhecer suas próprias submodalidades, você saberá sair de um estado de espírito limitador e entrar em outro cheio de energia e que lhe transmita segurança.

Submodalidades visual:

- Cor
- Brilho
- Contraste
- Estático ou em movimento
- Embaçado ou focado
- Perto ou longe
- Pequeno ou grande

Submodalidades auditivas:

- Volume
- Tom
- Duração
- Localização
- Estéreo ou mono
- Palavras ou sons
- Frequência

Submodalidades cinestésicas:

- Temperatura

- Localização
- Intensidade
- Textura
- Peso
- Pressão
- Tamanho

4. Flexibilidade

Flexibilidade é reconhecer que cada pessoa interpreta as situações através de sua própria percepção, criando assim sua própria realidade.

As experiências são individuais e cada pessoa terá sua própria interpretação, única, dos eventos. Dependerá de como experimenta os sentidos (visão, audição, paladar, tato e olfato) e como interpreta a informações internamente. Cada pessoa cria seu próprio mapa do mundo.

As situações também mudam em um ambiente de mudança. Flexibilidade implica em estar aberto para mudar e trabalhar com a dinâmica da mudança, em vez de contra a mudança.

Por exemplo: pense em um globo e descreva-o. Qual a cor? Qual o tamanho e a forma? Onde está? Se eu perguntar a pessoas diferentes, elas irão descrever tipos de globos diferentes, com cores diferentes, porque todos têm memórias e ideias distintas em mentes, portanto, tem percepções distintas.

A flexibilidade também está relacionada a ter diferentes opções e alternativas, especialmente, se falhar na primeira tentativa.

Ser flexível lhe permite recolher informações de diversas fontes, de perspectivas e de pontos de vista diferentes. À medida que reúne mais informações poderá fazer as melhores escolhas.

Quando surpreendido ou perturbado por uma atitude, comentário ou inércia de outra pessoa, lembre-se que eles podem estar percebendo a situação de um “mapa do mundo” diferente. O simples fato de compreender que podemos nos aproximar de todas as situações com uma perspectiva diferente, pode aliviar a ansiedade e nos ajudar a sermos mais tolerantes a situações diferentes desafiadoras.

Exemplo:

Considere o seguinte exemplo e perceba, as diversas abordagens, ao

participar de uma reunião:

- Daniela chegou com uma caixa enorme com arquivos contendo todos os materiais do projeto, empilhados até o topo da caixa.

- Andrés chegou com arquivos etiquetados, organizados para mostrar as notas da reunião anterior, detalhes do projeto, o relatório financeiro e a agenda impressa, para cada um dos participantes da reunião.

- Pedro chegou tarde, sem nenhum documento e pediu para Daniela um papel e lápis.

Cada pessoa tem uma maneira diferente para se preparar para a reunião e diferentes estilos de comportamento. Esta é a natureza das pessoas. É necessário ter flexibilidade nos negócios e na vida pessoal. Compreender estas diferenças e como reagir a cada uma é o coração da PNL.

Crenças, memórias, valores e critérios

“Não é o que nos acontece, mas o que fazemos com isso que faz a diferença” Nelson Mandela.

Suas crenças, memórias, valores e experiências afetam a maneira como você percebe e interpreta os desafios profissionais e pessoais.

Crenças são as coisas que você considera certas e acredita que pode ou que não pode fazer. As crenças podem ser positivas e geradoras de sucesso, ou negativas e limitantes de comportamento. As crenças se criam de maneira inconsciente, influenciadas pelos pais, professores, amigos, etc. As crenças negativas de outras pessoas ou as preconcepções do que creem que você pode ou não pode fazer, também podem lhe afetar. As crenças ajudam a dar sentido ao mundo ao seu redor e podem lhe capacitar a alcançar o sucesso ou lhe limitar.

As memorias ou lembranças afetam seu presente e seu futuro. Suas memórias de situações anteriores podem formar a base de suas reações em situações presentes. As novas experiências podem trazer de volta antigas lembranças e emoções. Então que você reage as antigas lembranças e emoções em vez de experimentar a situação atual. Isto pode produzir, inconscientemente, uma resposta negativa. Por exemplo, ter falhado nos exames no colégio pode fazer você sentir uma falta de confiança ao enfrentar exames na universidade.

Os valores são como um filtro para avaliar e interpretar o que é importante para você e o que faz você se sentir bem. Você cria valores para tudo ao seu redor, por exemplo, sua família, amigos, escola, colegas, etc. Os valores guiam seu comportamento e podem tanto motivar, como desmotivar você. Os valores também afetam suas escolhas de amigos, hobbies, interesses e como você gasta o seu tempo. Alguns exemplos de valores são a honestidade, o sucesso, a segurança financeira, a aventura, etc.

Crenças

Crenças são, basicamente, julgamentos e avaliações sobre nós mesmos, sobre os demais e sobre o mundo que nos rodeia. Em PNL as crenças são consideradas como generalizações firmemente estabelecidas sobre a causalidade, o significado, os limites do mundo em torno de nós, o nosso comportamento, nossas capacidades e nossa identidade.

A importância das crenças está em que, a maioria das suas lembranças foram fabricadas por sua mente para se ajustar ao que você acha que aconteceu. Você lembra o que quer lembrar sobre cada situação.

Você pode alterar uma crença negativa ou um valor, mudando a maneira de pensar sobre a experiência. Uma forma, é considerar como você utiliza seus sentidos quando pensa em certas crenças e valores. Pode ajustar as submodalidades (por exemplo, a cor da imagem, a intensidade, etc.) para diminuir a sensação que você quer alterar.

Considere Roger Bannister, que quebrou o recorde de correr uma milha (1609 metros). Naquele tempo as pessoas pensavam que era fisicamente impossível para um homem correr uma milha em menos de 4 minutos. Roger levou 9 anos se preparando e tentando muitas vezes, antes de conseguir baixar seu tempo, em maio de 1954. A barreira dos 4 minutos foi derrubada, novamente, somente 6 semanas depois. Nos 9 anos seguintes, mais de 200 pessoas quebraram este recorde. A crença, de que era algo impossível, mudou.

Neurologicamente, as crenças estão associadas com o sistema límbico e o hipotálamo. Portanto, porque são produzidas pelas estruturas mais profundas do cérebro, as crenças provocam mudanças nas funções fisiológicas fundamentais do corpo, sendo responsável por muitas de nossas respostas inconscientes. Esta íntima relação entre crenças e funções fisiológicas torna possível que algumas influenciem tão poderosamente no campo da saúde e a cura, como mostrado com o efeito placebo.

Cada um de nós tem crenças que atuam como recursos, junto com outros que nos limitam e que são notoriamente difíceis de mudar através do pensamento lógico e tradicional. Felizmente a programação neurolinguística oferece ferramentas poderosas com as quais podemos remodelar e transformar crenças potencialmente limitantes.

Para que serve as crenças?

As crenças são as forças que nos guiam para a dor ou para o prazer. Não são as circunstancias de nossas vidas que nos formam, mas as nossas crenças acerca do que essas circunstancias significam. Nossas crenças são movidas por nossas generalizações sobre o que aprendemos, que nos conduzem à dor e ao prazer.

Precisamos lembrar que nossas crenças são generalizações sobre nosso passado, baseadas em nossas interpretações de experiências dolorosas e prazerosas. Generalizações podem ser muito úteis, simplificam nossa vida e nos permitem trabalhar, mas lamentavelmente, em áreas complexas de nossa

vida, podem simplificar demais e produzir crenças limitantes.

Tudo o que fazemos resulta de nossas crenças, conscientes ou inconscientes, a respeito do que pode nos levar ao prazer ou nos afastar das dores. Para gerar mudanças consistentes e duráveis deste comportamento, é necessário mudar as crenças que lhe seguram.

Crenças são como uma mesa, e as patas são as referências e experiências passadas que apoiam a “ideia” em que ela se baseia. Podemos desenvolver crenças sobre qualquer coisa, se encontramos “pernas” suficientes (experiências suficientes de referência) em que nos apoiarmos. As referências podem ser nossas próprias experiências ou as experiências de outras pessoas. Você também pode usar referências imaginadas, mas deve imaginar vividamente e com intensidade emocional para alcançar a certeza de que realmente aconteceu.

Se você desenvolver o sentido absoluto de certeza que as crenças poderosas fornecem, pode conseguir virtualmente qualquer coisa que se proponha, inclusive aquelas que os outros consideram impossíveis.

A maneira mais eficaz de mudar uma crença consiste em associar uma forte dor a uma crença antiga, e associar um enorme prazer a ideia de adotar uma nova crença que lhe capacite mais.

Nunca devemos esquecer que tudo aquilo que fazemos, é pela necessidade de evitar a dor, ou por um desejo de obter prazer.

Como você sabe quais crenças adotar? A resposta é encontrar alguém que está produzindo os resultados que você deseja alcançar.

Sempre que você se sentir deprimido, frustrado, irritado, etc., se pergunte no que você está acreditando para sentir-se assim?

Exercício

Passo 1: Faça um inventário das crenças que lhe dão segurança, para estar ciente delas. Por exemplo:

“Eu sou uma pessoa adaptável e capaz de alcançar tudo o que realmente me proponho”.

“Existem apenas resultados e estados, momentâneos, de desconforto caso obtenha resultados ruins”.

“Todos nós somos capazes de fazer qualquer coisa com um pouco de treinamento”.

“Todos têm alguma boa intenção em tudo o que fazem”

“Os maiores sucessos são alcançados quando supero meus medos”.

Paso 2: Enfraqueça as crenças que lhe enfraquecem:

Para enfraquecer e eliminar as crenças que lhe enfraquecem, pergunte-se: quão ridícula ou absurda é esta crença? A pessoa da quem aprendi esta crença: vale a pena imitá-la nesta área em particular? O que me custará emocionalmente, ou não, abandonar esta crença? O que custará aos meus relacionamentos? E ao meu físico? Qual o custo financeiro? E o custo professional? Associe-se com a dor de suas crenças limitantes e decida substituí-la. Pode ser, por exemplo, com a sua antítese. Por exemplo:

“Não sirvo para falar em público. As pessoas que tem esta crença nunca se destacam e não têm o nível de sucesso que eu quero. Descobri que as pessoas que tem a crença inversa usufruem do sucesso que eu quero alcançar. A única maneira de me destacar é poder comunicar as minhas ideias e poder me conectar com as pessoas em um nível professional e pessoal”.

Crenças limitantes

As três áreas mais frequentes de crenças limitantes estão concentradas na desesperança, na impotência e na ausência de mérito. Estas três áreas de crenças podem exercer uma enorme influência em nossa saúde mental e física.

1. Desesperança: Crença de que o objetivo desejado não é atingível, independentemente de nossas capacidades. Se baseia no sentimento de que “Não importa o que eu faça, nada mudará. Eu sou uma vítima”.

2. Impotência: Crença de que o objetivo desejado é viável, mas não somos capazes de alcançá-lo. Produz o sentimento de que o objetivo “está ao alcance de outros, mas não para mim. Não sou bom o bastante ou capaz para obtê-lo”.

3. Ausência de mérito: Crença de que não merecemos o objetivo desejado porque fizemos (ou deixamos de fazer) algo.

As crenças limitantes operam como “vírus mentais”. Um vírus mental é uma crença limitante que se torna uma profecia autorrealizável que interfere em nossos esforços. Os vírus mentais contêm suposições e pressuposições não verbalizadas, que os torna ainda mais difíceis de serem identificados e combatidos.

Muitas vezes, as crenças limitantes são desenvolvidas com o objetivo de satisfazer algum propósito positivo, como o de proteger, estabelecer limites,

etc. Uma forma de debilitar estas crenças é reconhecer essas profundas intenções positivas e atualizar nossos mapas mentais para incluir outras formas mais eficazes de cumpri-los.

Muitas crenças limitantes surgem como consequência de perguntas sem respostas sobre o "como". Se uma pessoa não sabe como realizar determinada tarefa ou função, é mais provável que desenvolva a crença de que "eu sou incapaz de executar esta tarefa com sucesso". Por isso, também é importante proporcionar respostas a uma série de perguntas sobre o "como". Por exemplo, para lidar com a crença "é perigoso mostrar minhas emoções", responda à pergunta "Como posso mostrar minhas emoções e, ao mesmo tempo, estar em segurança? ".

Em suma, as crenças limitantes podem ser atualizadas e transformadas ao:

- Identificar e reconhecer a intenção positiva subjacente.

- Identificar qualquer pressuposição ou suposição não verbalizada ou inconsciente que sirva de base para a crença limitadora.

- Fornecer informações sobre o "como" para cumprir com a intenção positiva ou propósito da crença limitante.

Como enfraquecer crenças limitantes

Há momentos em que nossas crenças podem gerar interferências na conquista de nossos objetivos. Felizmente a PNL nos dá ferramentas que nos ajudam a duvidar desses julgamentos ou generalizações que nos limitam.

Processos como a pesquisa da intenção, separar para baixo e para cima, ou identificar critérios de nível superior que nos oferecem diversos métodos para suavizar e reformular as crenças limitantes. Outro padrão muito poderoso para enfraquecer crenças limitantes é descobrir "contraexemplos".

Um contraexemplo é um exemplo, uma experiência ou um fragmento de informações que não se encaixa em certa generalização sobre o mundo. Os contraexemplos são um modo muito simples e poderoso de avaliar e questionar crenças potencialmente limitantes. Não, necessariamente, desacreditam uma afirmação de crença, mas questiona sua "universalidade" e, com frequência, a colocam em uma perspectiva mais ampla.

As crenças e a críticas obtém seu poder limitador quando se expressam em termos universais com palavras como "todos", "nunca", "sempre", "ninguém", etc. Não é o mesmo dizer "Eu não tenho sido bem-sucedido porque me falta a experiência necessária" e dizer "Eu nunca terei sucesso porque me falta a experiência necessária".

No entanto, devemos saber que encontrar um contraexemplo não significa que a crença seja errada, simplesmente se aceita que o fenômeno da crença é mais complexo do tinha percebido, anteriormente, o que abre o potencial para outras perspectivas e possibilidades.

Por exemplo, analisemos a crença “Se uma pessoa que franze a testa não está feliz”. Para buscar contraexemplos primeiro perguntaríamos:

Aconteceu alguma vez A sem B? (Isto é, alguém franze a testa quando está feliz?)

Também é possível inverter os termos perguntado:

Já aconteceu alguma vez B sem A? (Isto é, pode alguém estar irritado ainda que não franza a testa?)

Normalmente o exercício de descobrir contraexemplos nos permite alcançar uma compreensão mais profunda dos fenômenos que estamos analisando e nos ajuda a enriquecer nosso “mapa do mundo”. Recorde que as crenças estão ligadas a um nível neurológico profundo, de modo que qualquer mudança nelas, por meio de um contraexemplo, normalmente produzirá efeitos imediatos e espetaculares.

Exercício

Encontre algumas de suas crenças limitantes e busque contraexemplos usando o processo descrito anteriormente. Por exemplo:

Crença: “Não mereço conseguir o que quero porque não me esforcei o suficiente”.

Busque casos de A sem B: Você pode pensar em alguém que não tenha feito esforços (como um bebé recém-nascido) e que, no entanto, mereça alcançar o que deseja?

Busque casos de B sem A: Você pode pensar em quaisquer exemplos de pessoas que não mereçam alcançar o que desejam, apesar de muitos esforços para obtê-lo? (Por exemplo, ladrões ou assassinos).

Pode utilizar os seguintes padrões de linguagem para encontrar algumas de suas crenças limitantes:

- Se consigo o que quero, então… (O que poderia dar errado, o que poderia perder?)

- Querer ser diferente é errado porque… (O que é que o faz estar errado?)

- Não posso conseguir o que quero porquê… (O que é que o impede de

alcançar o que deseja?)

- A situação nunca mudará porquê… (O que faz as coisas ficarem como estão?)

- Não é possível conseguir o que quero porquê… (O que torna impossível alcançar o que quer?)

Valores e critérios

A partir da perspectiva da PNL, o significado que damos as experiências é o resultado da relação que existe entre o "mapa" e o "território". Diferentes mapas do mundo vão produzir significados internos distintos para um mesmo território. Uma mesma experiência vai gerar significados distintos em indivíduos diferentes ou em culturas diferentes, dependendo de como estão seus respectivos mapas do mundo.

Os significados que tiramos das experiências estão baseados na flexibilidade e riqueza de nossas representações internas do mundo. Um mapa limitado da experiência produzirá um significado igualmente limitado. A PNL reforça a importância de explorar diferentes perspectivas e níveis de experiência, criando assim a possibilidade de descobrir significados diferentes em relação a uma situação particular.

Fundamentalmente, o significado é produto de nossos valores e crenças. A importância deste fato é que, alterar as crenças e os valores, pode mudar de imediato o sentido de nossas experiências.

A implicação de tudo isso é que, em nossa vida pessoal e profissional, devemos ter muito claro o que é importante e viver de acordo com esses valores não importa o que nos aconteça. A única forma de alcançar a felicidade é viver de acordo com nossos princípios, mas não podemos fazer isso se não temos claro quais são nossos valores. Nossos valores, sejam quais forem, são a bússola que orienta nosso destino. Conhecer seus próprios valores lhe permite descobrir porque você faz o que faz.

Cada vez que tomamos uma decisão, nosso cérebro avalia automaticamente se esta decisão pode nos levar a estados prazerosos ou dolorosos.

Como cuidar de seu sistema de valores

Exercício

Paso 1: Descubra quais são seus valores atuais e escreva-os por ordem de

importância. Isto lhe permitirá compreender o que é que você deseja experimentar e o que deseja evitar.

Paso 2: Muitas pessoas sabem o que querem, mas não tem ideia do que querem ser, então faça a si mesmo uma nova pergunta: Quais teriam que ser meus valores para alcançar o destino que eu desejo e mereço? Coloque-os em ordem de importância. Veja quais os valores que você deve eliminar e quais deve adicionar para ter a qualidade de vida que deseja realmente. Troque seus valores e terá mudado sua vida.

Antigamente estava convencido de que se me preocupasse talvez me sentiria mais motivado para agir, mas o que eu descobri foi que a preocupação me privava dos recursos. Então, decidi que já não podia mais me preocupar. Podia ter preocupações legítimas, mas era muito mais importante colocar a atenção nas ações que fariam as coisas funcionarem. Uma vez decidido que a preocupação podia destruir meu destino, comecei a evitar experimentá-la a todo custo.

Capítulo 4: Técnicas de PNL para orientar seu cérebro

Como orientar seu cérebro

Estas são provavelmente as ferramentas mais poderosas que você pode dominar e que mudará sua experiência de vida para sempre. Lembre-se que todo comportamento humano é o resultado do estado em que estamos, e nossos estados criam nossas representações internas, ou seja, as coisas que imaginamos, que dizemos a nós mesmos, etc. um diretor de cinema pode variar o angulo da câmara, volume, tipo de música, velocidade dos movimentos, cor, qualidade da imagem, etc. e desta forma gerar no público os estados que deseja. Se você quer, pode orientar seu cérebro da mesma forma para gerar qualquer estado ou conduta que favoreça seus objetivos ou necessidades.

Como melhorar estados positivos e enfraquecer estados negativos

- Pense em uma lembrança muita agradável. Não importa se recente ou distante. Limite-se a fechar os olhos, relaxar e pensar nisso. Agora pegue esta imagem e torne-a mais brilhante. A medida que aumenta o brilho observe como muda o seu estado.

- Agora vá aproximando a imagem mental e depois pare-a e amplie seu tamanho. O que acontece enquanto você manipula essa imagem? Pode notar que a intensidade da experiência muda, não é mesmo?

- Para a maioria das pessoas, recriar uma lembrança agradável e faze-la maior, mais brilhante e mais próxima torna a imagem mais poderosa e agradável. Isto aumenta a força e o prazer da representação interna e lhe coloca em um estado mais vigoroso e alegre.

Todas as pessoas têm acesso aos três modos ou sistemas de representação (visual, auditivo e cinestésico), mas as utilizam em medidas diferentes. Alguns chegam ao cérebro através de um quadro de referência visual e reagem diante das imagens que vem à sua cabeça, outros são basicamente auditivos e outros cinestésicos. Por isso, depois de ter variado o quadro de referência visual, agora vamos ensaiar o mesmo com os demais sistemas de representação.

- Volte a lembrança agradável e aumente o volume das vozes e dos sons que ouviu. Aumente a frequência e profundidade, mude o timbre, que sejam mais fortes e decididos, logo faça o mesmo com as submodalidades sinestésicas. Faça a lembrança ficar mais calorosa, suave e agradável do que antes. O que acontece com suas sensações após esta experiência?

- Agora faça o mesmo com uma imagem negativa. Pense em algo que o feriu. Aumente o brilho desta imagem. Aproxime e torne-a maior. O que acontece em seu cérebro? Muitas sentem intensificar o seu estado negativo. As sensações desconfortáveis ou dolorosas que experimentaram na primeira vez voltam com mais Força.

- Agora inverta a imagem para a forma inicial. O que acontece quando fica menor, mais escura e distante? Descobrirá que as sensações negativas perdem força.

- Faça a imagem negativa ficar menor ainda. Perceba o que acontece quando a imagem diminui. Agora desfoque, faça ficar borrada, atenuada e difícil de ver. Conseguido isto, afaste-a, leve-a tão longe até que quase não consiga distinguir. Anote o que você vê, ouve e sente enquanto a imagem desaparece.

- Faça o mesmo com a modalidade auditiva. Diminua o volume das vozes que ouve, faça que soem letárgicas, amortecidas, tire a frequência. Faça isso também com sua percepção cinestésica. Faça que a imagem vá ficando fraca e insubstancial, alheia a você. O que acontece com a imagem negativa durante todo este processo liderado por você?

- Se você é como a maioria das pessoas, a imagem perde poder, torna-se menos poderosa, menos dolorosa, deixando até, de existir. Ou seja, podemos tomar algo que nos causou uma grande dor no passado e deixar sem força, até fazer com que se dissolva e desapareça por completo.

Acho que este breve experimento é suficiente para lhe dar uma ideia do poder desta técnica. Em poucos minutos você tomou um sentimento positivo para reforçá-lo e intensificá-lo, e também conseguiu se livrar de uma imagem negativa intensa e do poder que esta exercia sobre você. No passado você estava a mercê dos resultados de suas representações internas. Agora já sabe que não tem porquê acontecer necessariamente assim.

Você pode viver de duas maneiras. Ou deixa o seu cérebro seguir governando você como vem acontecendo no passado, que lhe transmite alguma imagem, som ou sentimento, e você responde automaticamente a sugestão. Ou você pode escolher dirigir conscientemente seu próprio cérebro, através da implementação de sugestões que sejam convenientes, por tomar as experiências e as imagem desagradáveis e privá-los de seu poder e influência. Pode representar si mesmo de tal maneira que não lhe domine, reduzindo-as a uma dimensão que lhe permita lidar eficazmente com elas.

Como aquietar o diálogo interno

Este é um exercício simples que ajudará muitas pessoas. Você já se viu, alguma vez, atormentado por um diálogo interno incessante em que seu cérebro se recusa a se calar? Muitas vezes nosso cérebro dialoga consigo mesmo, sem parar, como quando pesamos os prós e contras de algum problema, ou quando tratamos buscar um velho argumento que sustenta em uma discussão antiga, ou acertar contas com um antigo adversário. Quando isso acontece, simplesmente diminua o volume, faça com que a voz em sua cabeça fique cada vez mais suave, mais longe e fraca. Com isso, o problema desaparece para a maioria das pessoas.

E se os diálogos internos nos lembram os nossos limites? Ouça como falam as mesmas coisas, mas desta vez com uma voz insinuante, em cadencia e tom provocativo, quase como uma caricia sexual… "Você não será capaz de fazer isso"… O que você acha agora? É provável que você siga com vontade de fazer justamente o que a voz disse para você não fazer. Tente agora e experimente a diferença.

Como se motivar

Desta vez pense em algo em sua experiência que lhe deixou totalmente motivado. Relaxe e forme uma imagem mental, a mais clara possível daquela experiência. Agora se pergunte algumas coisas sobre ela. Invista tempo e responda cada pergunta. Aqui não há respostas certas ou erradas. Diferentes pessoas têm respostas diferentes.

- Ao contemplar a imagem, você vê um filme ou uma imagem estática? É colorido ou preto e branco? A cena está perto ou longe? Para a direita, esquerda ou centro? Para cima, para baixo ou no meio do seu campo de visão? É uma situação associada (isto é, vista com seus próprios olhos) ou dissociada (isto é, como se você a visse de fora)? A imagem está limitada por um contorno ou é uma paisagem sem limites definidos? É brilhante ou fosca, escura ou clara? Aparece nítida ou desfocada? Enquanto realiza este exercício fixe-se nas submodalidades que são mais fortes para você, ou seja, as que se destacam mais quando pensa nelas.

- Agora revise seus submodalidades auditivas e cinestésicas: Você ouve sua própria voz ou a de outros atores? Se trata de um diálogo ou um monologo? Os sons que você ouve são fortes ou fracos? As inflexões variam ou são monótonas? Acontecem lenta ou rapidamente? As vozes vêm e vão ou se mantém como um comentário invariável? Qual a coisa mais importante que

você ouve ou diz a si mesmo nesta cena? Onde o som está localizado, de onde ele procede? Esta cena é violenta ou amigável? Faz calor ou frio? A sensação predominante é de aspereza ou de suavidade, flexibilidade ou rigidez? Você toca algo sólido ou líquido? Você tem alguma sensação em seu corpo, é sólida ou difusa, e em que parte de seu corpo está localizado? Você lembra de algum sabor ácido ou doce?

No início pode ser difícil responder algumas destas perguntas. Se você é uma pessoa predominantemente auditiva, então inicie com esta submodalidade e, em seguida, avance para as seguintes.

- Bem, depois de experimentar a estrutura de algo que nos motivou fortemente no passado, agora vamos pensar em algo para o qual gostaríamos de estar fortemente motivados, mas que neste momento não temos vontade ou motivação para fazê-lo. Novamente, repetiremos as mesmas perguntas, mas desta vez preste especial atenção nas diferenças entre as respostas em comparação com a ação quando motivada. Anote quais são as submodalidades mais poderosas que serão que possuem um maior potencial para gerar mudança em nosso estado.

- Em seguida, tome a experiência que o motivou (vamos chamar de experiência 1) e a que desejaria que o motivasse (experiência 2), e contemple-as simultaneamente. Não é muito difícil. Imagine seu cérebro como uma tela de televisão, com a imagem dividida, e observe as duas imagens ao mesmo tempo. Existe diferença entre as submodalidades não é mesmo? É claro que será fácil prever, já que representações diferentes produzem diferentes tipos de resultados no sistema nervoso.

- Agora vamos pegar o que aprendemos das submodalidades que nos motivam e, passo a passo, vamos reajustar as submodalidades da experiência 2, de modo a equalizá-la com a experiência 1. Estas submodalidades podem ser diferentes dependendo da pessoa, mas o mais provável é que a imagem da experiência 1 esteja mais brilhante do que a da experiência 2. Assim mesmo será mais nítida e mais próxima. Peço-lhe que dê uma boa olhada nas diferenças entre a uma e outra, e que manipule a segunda representação de modo que vá se tornando mais parecida com a primeira. Por exemplo, se a experiência 1 se passa em um filme, e a experiência 2 em uma imagem estática, converta a experiência 2 em um filme. Não esqueça de fazer isso com as submodalidades auditivas e cinestésicas. Faça isso agora.

Lembre-se que as representações internas semelhantes criam estados ou sensações semelhantes. E tais estados ou sensações irão desencadear ações similares. Portanto, se você descobrir especificamente o que o faz sentir-se

motivado, saberá exatamente o que você deve fazer em qualquer experiência sempre que quiser sentir-se motivado.

Você já se deu conta de que o uso efetivo dessas ferramentas pode mudar sua vida? O que aconteceria se tudo de aborrecido que você tivesse que fazer, estivesse vinculado com as submodalidades do prazer? E se você pudesse pegar os seus problemas e reduzi-los de tamanho, bem como, colocar distância entre eles e você? As possibilidades são infinitas. Você é quem decide!

É importante lembrar que, como com qualquer outra habilidade, exige repetição e prática. Quanto mais conscientemente repetir essas mudanças simples de submodalidades, mais rápido conseguirá os resultados desejados.

Como detectar as estratégias mentais de outras pessoas

É possível descobrir a estratégia mental de qualquer pessoa. Para fazer isso, você deve ver o que anteriormente não podia ver, sentir o que antes não sentia e perguntar coisas que antes nem sequer sabia que deveria pedir. Se o faz com discrição e atenção, poderá descobrir as estratégias mentais de qualquer pessoa.

Para detectar estratégias você deve saber que as mesmas pessoas irão lhe dizer tudo o que você precisa saber sobre suas estratégias. Eles lhe dirão usando seu corpo, e mesmo, com o movimento dos olhos. A estratégia é nada mais que uma ordem concreta de representações (visuais, auditivas, cinestésicas, olfativas e gustativas) que produzem um resultado específico. Tudo o que você precisa é fazer com que a pessoa experimente sua estratégia e tomar nota cuidadosamente de coisas especificas que ela faz. Desta forma, poderá ler claramente, como lê um livro.

Antes que você possa detectar eficazmente as estratégias mentais de uma pessoa, você deve saber o que buscar. Você deve saber quais são as chaves que revelam quais partes de seu sistema nervoso uma pessoa usa em cada momento. As pessoas tendem a usar uma parte determinada de seu sistema neurológico (a visual, a auditiva ou a cinestésica) mais do que outras. Portanto, você deve saber qual é o sistema de representação das pessoas antes de descobrir suas estratégias. As pessoas que são primordialmente visuais tendem a considerar o mundo em imagens. Como procuram seguir a frequência de suas imagens mentais, tendem a falar rapidamente, sem se importar com o que vai sair. Isto é simplesmente porque tentam traduzir as imagens em palavras. Em sua maneira de se expressar utilizam muitas metáforas visuais.

As pessoas do tipo auditivo tendem ser do tipo mais seletivo quanto ao vocabulário que utilizam. Falam a um ritmo mais lento, regular e comedido. Como as palavras significam muito para eles, tem a tendência de cuidar muito com o que dizem.

As pessoas primordialmente cinestésicas são ainda mais lentas. Reagem principalmente às sensações táteis. Geralmente tem a voz grave e cadenciada. Costumam utilizar metáforas do mundo físico.

Todos temos elementos dos três modos, mas na maioria de nós predomina um dos sistemas. Quando você estuda as estratégias das pessoas para entender

como tomam decisões, você precisa saber qual é seu sistema de representação principal, a fim de direcionar a mensagem de uma forma que os alcance. Quando tem que falar com uma pessoa orientada visualmente, não lhe servirá falar pausadamente e respirar fundo. Com isso conseguirá apenas distraí-lo. Devemos expressar nossa mensagem de forma que se encaixa ao estilo de funcionamento da mente da outra pessoa.

Basta observar uma pessoa e ouvir o que ele diz para obter uma impressão imediata dos sistemas que utiliza, mas em PNL utilizamos indicadores ainda mais específicos para descobrir o que acontece na mente de um indivíduo.

A sabedoria tradicional diz que os olhos são as janelas da alma, e se descobriu que isto é muito mais verdadeiro do que se pensava interiormente. Nisso não há nenhum mistério parapsicológico. Basta prestar atenção aos olhos de uma pessoa e, imediatamente, observaremos se, em um dado momento, usa o sistema de representação visual, auditivo ou cinestésico.

Responda a seguinte pergunta: De que cor era a porta da casa em que você viveu quando tinha 13 anos? Pare um momento para recordar. Ao responder esta pergunta, 90% das pessoas olham para cima e para a esquerda. É assim que a maioria das pessoas (destros e canhotos) buscam o acesso a imagens visuais que queremos lembrar.

Agora responda a seguinte pergunta: Como seria ver um elefante rosa com pontos amarelos dentro de uma geladeira? Desta vez, seus olhos provavelmente, vão se dirigir para cima e para a direita para acessar as imagens construídas (esquecidas) mentalmente.

Ao falar com alguém, observe as pistas de acesso (movimentos) oculares. Se, por exemplo, os olhos de seu interlocutor viram para cima e para sua esquerda, é porque acaba de extrair uma imagem de sua memória. Se vai até altura da orelha esquerda, é porque ouve algo. Se se movem para baixo e para a sua direita, essa pessoa está acessando a parte cinestésica de seu sistema de representação. Da mesma forma, quando você tem dificuldades para recordar algo, provavelmente, deve colocar os olhos em uma posição que lhe proporcione acesso claro ás informações que necessita. Quando necessita recordar algo que viu, olhar para baixo e para a sua direita não lhe ajudará a recuperar essa imagem. Olhe para cima e para a esquerda, e poderá recuperar essa informação.

Em resumo, quando uma pessoa olha:

- Para cima e a sua esquerda: Visual recordado (Ver imagens vistas antes).

- Para cima e a sua direita: Visual construído (Ver imagens nunca vistas antes).

- Para o lado e a sua esquerda: Auditivo recordado (Lembrar sons ouvidos antes).

- Para o lado e a sua direita: Auditivo construído (Lembrar sons não ouvidos antes).

- Para baixo e a sua esquerda: Auditivo digital (quando fala consigo mesmo).

- Para baixo e a sua direita: cinestésico (Emoções e sensações táteis).

O que vimos até aqui é a fórmula básica para detectar estratégias mentais de qualquer pessoa, e poder aproveitar o máximo, precisamos conhecer mais detalhes de cada fase desta estratégia. A este padrão básico devemos acrescentar as submodalidades. Por exemplo, se a estratégia de compra de uma pessoa começa com o visual, O que o faz fixar os olhos em nosso produto? As cores chamativas? Os desenhos e gráficos modernos? Se é uma pessoa auditiva é atraído por som dos motores e pela potência? Ou prefere um mecanismo suave e bem ajustado? Saber a principal submodalidade de uma pessoa é um grande primeiro passo. Mas para sermos exatos devemos saber mais para usar as chaves certas.

Vendas é uma área em que a compreensão das estratégias de pessoas é absolutamente essencial. O vendedor que aprende a detectar com precisão estratégias conhecerá as necessidades de seus clientes, o que lhe permite estar em uma posição de, realmente, satisfaze-los.

Técnica de 6 Passos para alcançar o domínio emocional

É importante aprender a usar as emoções negativas quando chamadas à ação, e também é importante cultivar as emoções positivas. Observe que as emoções positivas são grandes antídotos para as chamadas à ação. Lembre-se que todos os sentimentos que experimenta, bom ou mal, é baseado em sua interpretação do que as coisas significam. Cada vez que começar a sentir-se mal, Pergunte-se: O que mais isso poderia significar?

Estas medidas irão permitir que você rompa rapidamente com as emoções negativas, de padrão limitantes e encontre o benefício dessas emoções, aprenda a lição para o futuro e elimine rapidamente a dor que produzem.

Paso 1 - Identifique o que realmente está sentindo

Separe um tempo para identificar o que realmente está sentindo e comece a questionar suas emoções. É suficiente para diminuir a intensidade emocional que experimentar, e pode lidar com a situação mais facilmente e com rapidez.

Pergunte-se: eu realmente estou irritado? Ou é outra coisa? Algo me incomoda?

Paso 2 - Reconheça e aprecie suas emoções

Reconheça e aprecie suas emoções, sabendo que estas lhe apoiam. Agradeça o fato de que, uma parte de seu cérebro, lhe envia um sinal de apoio, uma chamada à ação para fazer uma mudança, tanto na percepção como em suas ações.

Paso 3 – Seja curioso sobre a mensagem

Seja curioso sobre a mensagem que esta emoção lhe dá. Se você está em seu estado mental em que você sente uma verdadeira curiosidade por aprender algo, isso é uma interrupção efetiva de qualquer emoção e lhe permite aprender muito sobre si mesmo. Ao começar a sentir a emoção, tenha curiosidade pelo que ela realmente tem a lhe oferecer.

Se você se sente sozinho, por exemplo, experimente a curiosidade e pergunte a si mesmo: É possível que esteja interpretando mal a situação? A sensação de solidão está me enviando a mensagem de que necessito tomar medidas, sair mais e me conectar com as pessoas?

Aqui estão 4 perguntas para ajudar você a ter curiosidade sobre as emoções:

1. O que eu realmente desejo sentir?

2. No que tenho que acreditar para me sentir como estou me sentindo?

3. O que estou disposto a fazer para criar uma solução e lidar com isso agora?

4. O que posso aprender com isso?

Paso 4 – Adquirir confiança em si

Adquira confiança em si mesmo (pense em experiências anteriores). Confie que você pode manejar esta emoção imediatamente. A forma mais rápida, simples e segura de lidar com qualquer emoção consiste em lembrar qualquer outro momento em que tenha experimentado uma emoção semelhante, e perceber que, em seguida conseguiu lidar, com sucesso, com ela. Se você a controlou no passado, vai controlar hoje.

Se você já experimentou alguma outra vez este sinal para a ação, terá uma estratégia para mudar seus estados emocionais. Agora mesmo, pense naquele outro momento em que experimentou as mesmas emoções, e como as afrontou de uma forma positiva. Utilize isso como um modelo a ser imitado ou como lista de verificação para o que você pode fazer agora mesmo a fim de alterar a forma como se sente.

Você deve mudar suas percepções ou suas ações? O que fez naquela outra ocasião? Mudou o foco de sua atenção? Realizou alguma nova ação? Faça o mesmo agora e obterá resultados semelhantes.

Paso 5 – Certifique-se de que pode lidar com isso sempre

Certifique-se de que você pode lidar com isso, não somente hoje, mas também no futuro. Imagine-se vendo, escutando e sentido que lida com a situação com facilidade. Se repetir com suficiente intensidade emocional certamente criará um caminho neural.

Observe também 3 ou 4 maneiras em que você pode mudar a sua percepção ou ação quando surge um sinal para a ação.

Paso 6 – Se anime e tome atitudes

Não fique atolado nas emoções limitantes que está experimentando. Expresse-se criando uma mudança na sua percepção ou em suas ações.

Você tem o controle em suas mãos. Se trata de sua vida, de suas emoções,

de seu destino.

Técnica de PNL para eliminar a preocupação e a ansiedade

Exercício:

Pense em uma situação que o preocupa e que vai acontecer em breve, por exemplo, uma reunião difícil ou uma apresentação importante.

1. Imagine o evento acontecendo no futuro. Se veja no instante em que o evento acontece.

2. Agora avance um pouco mais no futuro, uns 15 minutos, depois de que o evento foi concluído com sucesso. Esteja ciente do que você vê, ouve e sente. Utilize todos seus sentidos para registrar seu sucesso.

3. Em seguida volte para o tempo presente e pense outra vez no evento e note como se sente em relação ao seu sucesso.

4. Se mantenha no tempo presente e note como mudou seu nível de preocupação ou ansiedade.

Esta técnica ajuda a mudar as suas crenças limitantes permitindo que sua mente execute o evento e realize com sucesso. Quando o evento realmente acontecer, terá sido praticado, o que reduz a ansiedade e lhe dá mais confiança.

Técnica do círculo de excelência

O círculo de excelência é uma forma poderosa de recriar mentalmente uma situação futura. E permite que você acesse aos recursos necessários e passe pela experiência antes que ela realmente ocorra. Os passos são:

1. Crie um círculo no chão usando uma corda, giz ou apenas imaginando.

2. Pense em uma situação difícil que enfrentará no futuro, por exemplo, uma apresentação, entrevista ou reunião. Tomemos a apresentação como exemplo e considere a audiência, a mensagem principal, ou estilo preferido, ou o resultado desejado, ou o tempo permitido, etc.

3. Decida quais habilidades ou recursos você precisará. Para uma apresentação será a confiança, clareza, o conhecimento da equipe para apresentar, habilidade para pensar com liberdade e responder todas as perguntas, boa administração do tempo, postura corporal relaxada, nervos e respiração controlados, conhecimento do tema, habilidade para criar rapport (sintonia), etc.

4. Recrie experiências passadas bem-sucedidas quando teve os recursos que necessitará para o novo desafio.

5. Dê um passo ao interior do círculo e reviva a experiência passada. Utilize todos os sentidos: visualize-se, experimente os sentimentos e escute os sons. Use a técnica da ancoragem, por exemplo toque seu braço para pensar no recurso positivo.

6. Repita o passo 5 para todos os recursos que você precisa. Note que se sente diferente.

7. Se imagine no futuro e se veja no evento com todas as habilidades e recursos disponíveis para você, como age o seu corpo, e veja o evento acontecendo em sua mente.

8. Saia do círculo.

9. Teste como você se sente ao pensar no evento para determinar se precisa de outros recursos. Retorne para a apresentação do exemplo, sinta, ouça e se veja fazendo a apresentação com sucesso como se estivesse acontecendo hoje. Faça isto com tanto detalhe quanto possível, observe a roupa que veste, o que as pessoas dizem, como se sente, etc.

Capítulo 5: Padrões de redefinição para mudar o foco de atenção ou ampliar o mapa mental

Introdução de redefinir padrões

Em sua forma mais simples, os padrões de redefinição baseiam-se na mudança de um julgamento negativo ou positivo. Os padrões nos permitem mudar nosso foco de atenção ou ampliar nossos mapas mentais adicionando novas perspectivas. Recorde que não vemos o mundo tal como ele é, porque as coisas podem ser interpretadas de diversos pontos de vista.

Existe alguma experiência que não possa ser mudada? O que quero destacar neste livro é que você é quem manda. Você dirige o seu cérebro. Você produz os resultados de sua vida. Os padrões de redefinição são um dos meios mais poderosos que existem para mudar suas opiniões sobre uma experiência.

Padrão 1: Intenção positiva

Consiste em descobrir o propósito ou a intenção positiva subjacente da crença limitante.

Reformule o conteúdo

Em vez de mudar o contexto, reformular o conteúdo implica alterar nossa perspectiva sobre determinado comportamento ou situação. Reformular o conteúdo implica em explorar a "intenção positiva" que se oculta por trás do comportamento de uma pessoa. Um dos princípios básicos da PNL está baseado na importância de separar ou diferençar o comportamento de uma pessoa da intenção positiva.

Por exemplo, um adolescente pode sentir-se atacado quando seu pai critica constantemente as suas ideias, mas esta sensação pode desaparecer quando o adolescente está aberto a ideia de que existe uma intenção positiva por trás deste comportamento. Ou seja, a função de um bom crítico é detectar o que falta, a uma ideia ou a um plano, para evitar problemas. Desta forma, um pai pode estar na posição de crítico para proteger seu filho e evitar que se machuque ou se decepcione.

Portanto, reformular o conteúdo implica em determinar uma, possível, intenção positiva em um comportamento problemático.

Como reformular críticos e as críticas

Os "críticos" geralmente são considerados como as pessoas mais difíceis de se lidar em uma interação, por sua aparente negatividade e sua tendência em encontrar problemas nas ideias e sugestões de outros. Gostam de agir com base em um "frame (moldura ou quadro) problema" ou "frame fracasso", diferente dos sonhadores que agem a partir do "frame como se…", enquanto os realistas o fazem do "frame objetivo" ou "frame feedback(retroalimentação)".

Um dos principais problemas com as críticas é que, muitas vezes, são feitas em formas de julgamento generalizados ou absolutos, por exemplo, "esta ideia nunca vai funcionar" o "não é um plano realista", etc. O problema com esta classe de generalizações verbais é que, por causa da maneira como são expressadas não permitem opções que não concordem totalmente ou discordem dela. Deste modo, a crítica leva à polarização e, finalmente, ao

conflito, se você não concorda com as críticas.

Os problemas mais difíceis surgem quando o crítico não se limita a criticar a ideia ou o plano, mas também, julga a pessoa.

No entanto, é importante não perder de vista que o comportamento crítico, como qualquer outro comportamento, é motivado por uma intenção positiva correspondente.

Gerar declarações positivas de intenções positivas

Um dos problemas com as críticas é que, muitas vezes, se expressa em termos de negações verbais, por exemplo, "evitar o estresse" em vez de "se sentir mais relaxado", ou seja, muitas críticas vêm enquadradas em expressões sobre o que não queremos e não o que queremos.

Portanto, uma habilidade fundamental para tratar com as críticas e transformar o frame (moldura) problema em frame objetivo, é a capacidade para reconhecer a intenção positiva das críticas e expressá-las em afirmações positivas.

Transformar a crítica em pergunta

Depois de determinar a intenção positiva por trás de uma crítica, expressada em termos positivos, a mesma crítica pode ser transformada em uma pergunta. Ao transformar uma crítica em pergunta, as opções de resposta são totalmente diferentes de quando feita em termos de julgamento ou generalizando.

Exemplos:

Em vez de dizer "Isto é muito caro" pode-se dizer "Como vamos pagar isso? ".

Em vez de dizer "Isto nunca vai funcionar" pode-se dizer "Como vamos colocar esta ideia em prática? ".

Em vez de dizer "Isto requer muito esforço" pode-se dizer "Como podemos conseguir de forma mais fácil e simples? ".

Ao transformar as críticas em perguntas conseguimos manter o propósito da crítica, mas seu resultado é muito mais produtivo. É importante notar que se trata, principalmente, de perguntas relacionadas ao "como". As perguntas associadas ao "por que" normalmente pressupõem outros julgamentos que geralmente podem levar a um desacordo.

Em suma, para ajudar a alguém a ser um crítico construtivo ou um conselheiro útil devemos:

1. Descobrir o propósito oculto por trás da crítica.

2. Certificar-se de que a intenção positiva seja expressada de forma.

3. Converter esta crítica em uma pergunta, de preferência, com o “como”.

Padrão 2: Reformulação

Consiste em substituir uma das palavras utilizadas na declaração de crença por outra que tenha um significado semelhante, mas com implicações diferentes.

Reformular é uma maneira simples e eficaz de abrir novos canais de pensamento. Por exemplo, dizer “é muito caro para mim” e dizer “desta vez não posso pagar” significam algo semelhante, mas tem implicações distintas que nos permitem colocar a nossa atenção no fato de que no futuro será possível. Esta simples mudança nas palavras mudam os processos cognitivos que nos permitem perceber as experiências de uma maneira diferente.

Outro bom exemplo é a reformulação de uma palavra. Em vez de dizer “dor” pode dizer “desconforto”. Neste caso a palavra “desconforto” tem sugestão implícita de “conforto”, no entanto, a palavra dor não permite qualquer tom positivo.

As redefinições nos permitem “transmitir a mensagem” evitando acusações ou implicações negativas.

Padrão 3: Analogias ou metáforas

Consiste em encontrar uma relação análoga à definida pela crença que questione ou reforce a generalização definida pela crença.

Na PNL chamamos fragmentar, literalmente, e consiste, basicamente, em buscar metáforas que nos trazem uma nova perspectiva sobre as implicações das nossas generalizações ou julgamentos. Por exemplo, podemos dizer que “a dificuldade de aprendizagem” é como “uma falha em um programa de computador”. Isto levaria, automaticamente, a perguntas como “Onde está a falha? ”, ”Qual é a causa e como pode ser corrigido? ”.

Todas as metáforas proporcionam benefícios em um contexto e limitações em outros. Ter uma única metáfora é uma ótima maneira de limitar sua vida.

As metáforas podem mudar o significado associado a qualquer coisa, mudar o que vincula a dor e ao prazer, e transformar sua vida. Faça, com cuidado e inteligência, uma seleção delas para aprofundar e enriquecer sua experiência da vida e dos que são importantes para você.

Torne-se em um “detetive de metáforas”. Cada vez que ouvir alguém usar uma metáfora que imponha limites, intervenha, quebre seu padrão, e ofereça uma nova metáfora. Faça isso com você e com os outros.

Recorde que as metáforas que utilizamos determinam nossas ações. Tenha cuidado para não tirar as metáforas que são apropriadas em um contexto, como o ambiente de trabalho, para outro contexto, como o relacionamento com sua família ou seus amigos.

Tipos de raciocínios

Segundo o antropólogo Gregory Bateson, há três tipos de raciocínios: indutivo, dedutivo e abdutivo.

O raciocínio indutivo implica em classificar objetos os fenômenos específicos de acordo com suas características comuns, por exemplo, todos os pássaros têm plumas.

O raciocínio dedutivo implica em realizar previsões sobre determinado objeto ou fenômeno de acordo com sua classificação, usando a forma “se-então”. Por exemplo, “Os homens morrem, Sócrates é um homem, Sócrates morrerá”.

O raciocínio abdutivo implica em buscar semelhanças entre objetos e

fenômenos. Por exemplo, “Os homens morrem, a erva morre, os homens são erva”.

Raciocinar exclusivamente através das modalidades indutiva e dedutiva pode causar rigidez no modo de pensar. Desta forma, o pensamento abdutivo ou metafórico, nos dá maior criatividade e pode nos levar a descobrir verdades mais profundas sobre a realidade.

Padrão 4: Mudança de objetivos

Consiste em mudar para um objetivo diferente do que implica a crença, para questionar ou reforçar a relevância disso.

O objetivo específico cria um tipo de moldura que determina o que é relevante e o coloca dentro da moldura, e também determina o que é irrelevante e coloca fora da moldura. Portanto, diferentes comportamentos são percebidos como relevantes ou irrelevantes dependendo de nossos objetivos. Desta forma, ao mudar nossos objetivos também mudaremos nossos julgamentos e nossas percepções do que se considera relevante no contexto específico.

Por exemplo, suponhamos que uma pessoa se sente frustrada por não conseguir os resultados desejados em uma atividade. É comum que as pessoas se sintam assim depois de ter estabelecido o objetivo de “fazer tudo certo”. No entanto, se mudarmos o objetivo para “explorar”, “aprender” ou “descobrir algo novo” podemos alterar a forma como interpretamos as experiências que surgem. O que seria um fracasso ao ter um objetivo de “fazer tudo certo” se converte em um sucesso quando se trata de “descobrir algo novo”.

<u>Exercício</u>

1. Pense em uma situação em que você se sente frustrado ou fracassado.

Por exemplo, falar em público diante dos meus colegas e do gerente da empresa onde trabalho.

2. Qual é o julgamento negativo feito sobre você e sobre os demais em relação a esta situação?

Por exemplo, se fico nervoso ao falar em público demostro fraqueza e insegurança.

3. Que objetivo está implícito nesse julgamento? Por exemplo, nunca ficar nervoso ao falar em público.

4. Por qual outro objetivo poderia mudar o objetivo atual para fazê-lo parecer um julgamento menos relevante ou negativo, que lhe permitirá ver as consequências da situação como um aprendizado em vez de um fracasso?

Por exemplo, falar com a maior quantidade de pessoas possível para aprender com cada experiência.

Da perspectiva da PNL mudar para outro objetivo serve para "Reformular" nossa percepção da experiência e a reformulação é um dos processos fundamentais para a mudança.

Padrão 5: Reframing (reenquadrar) e mudar o tamanho do frame (quadro ou moldura)

Consiste em reavaliar ou reforçar a implicação da crença no contexto de um frame temporal maior ou menor, de um número maior de pessoas ou de uma pessoa só, ou de um ponto de vista mais ou menos amplo.

Os frames ou reenquadramentos psicológicos se referem ao foco de atenção do nossos pensamentos e ações durante uma interação e determinam quais informações ficam dentro ou fora dele. Por exemplo uma lembrança dolorosa pode nos esmagar e absorver toda a nossa atenção em um frame temporal nos próximos 5 minutos, mas pode parecer trivial se olharmos para ele a partir da perspectiva de toda uma vida.

Entre os mais utilizados em PNL, estão o frame "objetivo", o "como se…"e o de "aprendizado" contrapondo o de "fracasso".

Um frame objetivo consiste em manter a atenção no estado desejado ou no objetivo. Ele pode ser contrastado com um quadro problema, que está focado nos sintomas indesejados e na busca de suas causas, enquanto que o frame objetivo está focado no estado desejado e em determinar os recursos necessários para alcançá-los.

Perguntas de um frame Objetivo:

O que você quer?

Como você pode conseguir?

Quais recursos estão disponíveis?

Perguntas de um frame Problema:

O que está errado?

O que causou isso?

Quem é responsável por isso?

Para utilizar o frame objetivo você deve transformar as afirmações de problemas em afirmações de objetivos. A partir desta perspectiva da PNL, todos os problemas podem ser reenquadrados como desafios ou oportunidades de mudança, crescimento ou aprendizagem.

Os outros frames da PNL funcionam de forma semelhante. O frame

“como se” consiste em agir como se já tivesse alcançado o objetivo ou, o estado desejado. O frame “aprendizado” ao contrário do ”fracasso” coloca sua atenção na forma de interpretar os problemas ou erros como ensinamentos e como novas informações para fazer as correções necessárias para atingir o objetivo desejado.

Reenquadrar

Reenquadrar envolve reinterpretar os problemas e encontrar soluções por meio da substituição dos frames onde esses problemas são percebidos. Reenquadrar é, literalmente, colocar uma nova moldura em torno de uma imagem ou experiência. Do ponto de vista da psicologia, significa transformar um sentido, colocando-o dentro de um quadro ou contexto distinto daquele que foi percebido inicialmente.

Na PNL, reenquadrar implica em pôr um novo quadro mental em torno de uma experiência a situação ampliando a nossa percepção de modo a conseguir lidar com ela com mais recursos e sabedoria.

Mudar o tamanho dos frames (quadros ou molduras)

Este padrão implica reavaliar a implicação de determinada ação ou julgamento no contexto de uma linha temporal mais longa ou mais curta, de um maior número de participantes ou do ponto de vista individual, ou de uma perspectiva maior ou menor.

Observe que o processo de mudança do tamanho dos quadros é diferente do processo de mudança de objetivo. Uma pessoa pode manter o mesmo objetivo e mudar o tamanho do quadro em que avalia o progresso em direção ao seu objetivo.

O tamanho do quadro em questão determina, em grande parte, o significado e importância que seremos capazes de perceber, portanto, uma ferramenta de suma importância em relação a resolução eficaz de problemas.

Exercício

1. Pense em uma situação que lhe parece difícil, desagradável ou dolorosa.

Por exemplo, falar em público.

2. De qual quadro você está vendo esta situação? (Resultados imediatos, consequências a longo prazo, grupal, individual, etc.)

Por exemplo, me inquieta pensar que tenho que expor minhas ideias na próxima reunião e quero deixar uma boa impressão.

3. Troque o tamanho do quadro fazendo-o crescer, para caber mais pessoas, mais tempo, um sistema maior, etc. Em seguida diminua até ter somente uma pessoa, um menor espaço de tempo, um acontecimento determinado, etc. Observe como este exercício mental muda a sua percepção e sua avaliação sobre esta situação. O que pode parecer um fracasso, a curto prazo, um passo necessário para alcançar o sucesso a longo prazo.

4. Qual seria o quadro temporal (maior ou menor), o número de pessoas (maior ou menor) ou a maior ou menor perspectiva que mudaria seu julgamento ou sua generalização a respeito dessa situação para que, agora, seja mais positiva?

Por exemplo, ao considerar todas as reuniões e exposições que irei realizar ao longo da minha vida, o que acontecerá na próxima reunião não parece muito significativo.

Os padrões de "mudança do tamanho do quadro" e "mudança de objetivos" se encontram na PNL como a reformulação de contexto e de conteúdo.

Redefinir o contexto

Redefinir o contexto está relacionado ao fato de que certas experiências, condutas ou acontecimentos tem diferentes implicações dependendo do contexto em que ocorrem. Nenhuma experiência, conduta ou acontecimento é "bom" ou "ruim". O julgamento que cada um faz depende da interpretação das consequências que resultam em um determinado contexto.

Uma das pressuposições da PNL afirma que "todo comportamento é útil em algum contexto".

Padrão 6: A meta espelho da PNL

Tente o seguinte exercício (originalmente desenvolvido por Robert Dilts em 1988) para descobrir diferentes perspectivas entre as três posições de percepção. É interessante utilizar três cadeiras e se mover fisicamente, de uma para outra, enquanto realiza o exercício.

Primeira posição: Sente-se na primeira cadeira para experimentar a situação desde uma perspectiva pessoal. O que estou pensando, sentido, ouvindo, contando e experimentando conforme olho para a segunda cadeira (representando a outra pessoa envolvida)?

Segunda posição: Avance para a segunda cadeira e se imagine como a outra pessoa. O que você sente, pensa e experimenta à medida que olha para a pessoa na primeira cadeira?

Terceira posição: Mude para a terceira cadeira e observe as "pessoas" nas outras cadeiras. Observe como cada pessoa reage as outras e a situação. Veja-se na primeira posição e ofereça um conselho.

Você pode repetir o exercício sentando novamente nas outras cadeiras e ver como se sente e como poderia ter mudado a situação em cada uma dessas diferentes perspectivas. Esteja consciente de qualquer mudança em sua interpretação do evento e em como as opções alternativas agora podem ser óbvias. Agora você pode se sentir de maneira diferente sobre a pessoa ou a situação.

Agora pare um minuto e pense em três situações da vida que lhe vem à tona: De quantas maneiras diferentes você pode se ver em cada uma destas situações? Quantos quadros consegue colocar ao redor delas? O que aprende ao vê-las de forma diferente? Pode notar que surgem novas possibilidades de agir de forma diferente?

Padrão 7: as perguntas solucionam problemas

A forma mais poderosa de controlar o foco é através de perguntas. Seu cérebro lhe dá respostas para tudo o que você perguntar e são a chave para desbloquear nosso potencial ilimitado.

Não são os acontecimentos que determinam como nos sentimos e agimos, mas a forma como interpretamos e avaliamos as experiências da vida. Se queremos mudar a qualidade de nossas vidas devemos mudar as perguntas que costumamos fazer. Essas perguntas guiam nossa abordagem e, consequentemente, determinam a forma como pensamos e como nos sentimos.

A diferença entre as pessoas está na diferença das perguntas que são feitas de forma consciente.

Qual é a maneira mais rápida de mudar a abordagem? Simplesmente fazendo uma nova pergunta. Lembre-se que seu destino está moldado, não só pelas perguntas que fez, mas também por aquelas que não fez.

Lembre-se que seu cérebro, como um gênio da lâmpada mágica, irá lhe fornecer aquilo que você lhe perguntar. Portanto, tenha cuidado com o que você pede, porque aquilo será buscar o que vai encontrar. Se você se sente realmente triste, só há uma razão… e é porque suprime todas as razões pelas quais pode se sentir bem. E se você se sente bem, é porque suprime coisas ruins que poderiam fixar sua atenção.

Se você está se perguntando: O que é realmente importante em minha vida? E mantiver o foco na resposta, você pode começar, realmente, a sentir-se bem. Se você se sente aborrecido, uma das melhores coisas que pode fazer é se perguntar: o que eu posso aprender com este problema para que não volte a acontecer?

<u>Exercício</u>

As 8 perguntas seguintes, irão ajudar você a solucionar problemas:

1. O que é grande neste problema?

2. O que ainda não é perfeito?

3. O que estou disposto a fazer para que seja como eu quero?

4. O que estou disposto a deixar de fazer para que seja como eu quero?

5. Como posso desfrutar do processo, enquanto faço o necessário para que seja como eu quero?

6. O que posso aprender com isso?

7. Como posso usá-lo a meu favor?

8. O que faria X pessoa nesta situação?

Capítulo 6: Padrões de linguagem

Introdução

Uma área chave para a PNL é a forma como se comunica através da linguagem. O que você diz e como diz afeta outras pessoas e pode influenciar ou persuadir de diferentes maneiras. É necessário ouvir com muita atenção o que estão falando para observar as palavras e frases que o outro utiliza.

O estilo de linguagem geralmente acontece de forma inconsciente e a comunicação é melhor quando as pessoas utilizam estilos semelhantes. Os padrões de linguagem, conhecidos na PNL como Metaprogramas, se desenvolvem ao longo da vida. As diferentes experiências da vida mudam o uso destes padrões.

As pessoas percebem e interpretam as situações através do uso das palavras (o uso dos padrões).

Metaprogramas

Os metaprogramas são espécies de “filtros” através dos quais processamos a realidade e criamos o nosso mapa do mundo. Nossos cérebros funcionam como um computador que processa uma quantidade enorme de informações, e mediante os metaprogramas, organizamos essas informações em determinadas estruturas. Estas nos mostram em que devemos prestar atenção, que conclusões tiraremos de nossas experiências e quais serão as suas implicações.

A capacidade de compreender os metaprogramas de outras pessoas nos permite construir rapport e nos comunicarmos de forma mais efetiva. É comum pessoas com padrões de linguagem semelhantes terem padrões de comportamento semelhantes. Cada pessoa tem metaprogramas preferidos e, para que a comunicação seja efetiva você deve usar as palavras e frases da forma apropriada para a outra pessoa (dizer o perfeito, da forma correta, no momento perfeito).

Normalmente os metaprogramas se expressam em forma de pares e os polos que os compõem expressam formas opostas de processar a informações. Alguns exemplos dos principais metaprogramas:

Afastar / Aproximar

Afastar

As pessoas que orientam por este metaprograma tem a tendência de evitar, excluir, reconhecer problemas e prevenir. Geralmente colocam seu foco no negativo e em evitar problemas. Para tratar com pessoas com este metaprograma você necessita usar palavras, ou frases, no negativo ou que afaste a pessoa da situação. Por exemplo, “Se você não executar este projeto, pode trabalhar em…”, “Se você não cumprir a meta, então…”

Aproximar

As pessoas que utilizam este metaprograma tem a tendência de concentrar-se em alcançar, conseguir, obter. Geralmente focam no positivo e em alcançar objetivos. Para tratar com pessoas com este metaprograma você necessita usar palavras, ou frases, no positivo ou que aproxime a pessoa de um objetivo. Por exemplo, “Projetamos um aumento de 5% nas vendas para o próximo mês”, “o benefício para quem alcançar este bônus e…”

Global / Detalhes

Global

As pessoas que utilizam este metaprograma tendem a usar a imagem geral, a visão panorâmica, uma ordem aleatória. Para tratar com pessoas com este metaprograma você precisa usar palavras ou frases da imagem global. Por exemplo, “em geral, o que significa isto? ”.

Detalhes

As pessoas que utilizam este metaprograma tendem a se concentrar nos detalhes, as sequências, a exatidão e a precisão. Para lidar com pessoas com este metaprograma você precisa usar palavras ou frases relacionadas com os detalhes. Por exemplo, “no segundo semestre do próximo ano nosso crescimento será de 15%”.

Interno / Externo

Interno

As pessoas que utilizam este metaprograma geralmente se concentram no interior, no uso de seus próprios sentimentos e no autocontrole, gosta de tomar suas próprias decisões. Para lidar com pessoas com este metaprograma você precisa usar palavras ou frases sobre sentimentos pessoais. Por exemplo, “depende de você, você decide”.

Externo

As pessoas que usam este metaprograma tendem a depender dos outros. Sentem que o controle depende de outras pessoas e necessitam retroalimentação (retorno). Para lidar com pessoas com este metaprograma você precisa usar palavras ou frases sobre outras pessoas. Por exemplo, “Meu chefe diz que não posso fazer isso”, “Isso funcionou para outras pessoas”.

Orientado para o passado / Orientado para o futuro

Orientado no tempo passado

As pessoas que usam este metaprograma tendem a concentrar-se no passado. Para lidar com pessoas com este metaprograma você precisa usar palavras ou frases sobre o passado. Por exemplo, “na última vez que fiz esta apresentação…”.

Orientado no tempo futuro

As pessoas que usam este metaprograma tendem a colocar o foco no futuro. Para lidar com pessoas com este metaprograma você necessita usar palavras ou frases sobre o futuro. Por exemplo, “em cinco anos eu quero ser…”.

Opções / Procedimentos

Opções

As pessoas que usam este metaprograma tendem a experimentar coisas novas e se concentrar em escolhas. Gostam da variedade e aprecia as diferentes possibilidades. Eles começam projetos, mas nem sempre os terminam. Para lidar com as pessoas com este metaprograma você precisa usar palavras ou frases com opções. Por exemplo, “Você pode escolher a cor que preferir”.

Procedimentos

As pessoas que usam este metaprograma tendem a seguir regras estabelecidas. Seguem métodos e procedimentos. Elas gostam de instruções precisas, respeitam os limites de velocidade, etc. Para tratar com pessoas com este metaprograma você precisa usar palavras ou frases com procedimentos claros. Por exemplo, “Você deve seguir os passos de 1 a 10”.

Proativo / Reativo

Proativo

As pessoas que usam este metaprograma desfrutam ao fazer coisas, assumem o controle, tomam atitude. Gostam de estar no comando, encontrar soluções, avançar mais rápido. Para lidar com pessoas com este metaprograma você precisa usar palavras ou frases relacionadas a ação. Por exemplo, “Você deve fazer isso agora”.

Reativo

As pessoas que usam este metaprograma tem a tendência de esperar que outros tomem a liderança. Analisam as possibilidades e objetivos, esperam instruções, avançando lentamente. Para lidar com pessoas com este metaprograma você precisa usar palavras ou frases relacionadas com a espera. Por exemplo, “Vamos ver o que o gerente diz”.

Metamodelo

Para qualquer pessoa interessada na PNL, o metamodelo é uma ferramenta incrível e é a primeira coisa ensinada em cursos de certificação. É ideal para esclarecer o pensamento, reformular crenças limitantes, e mostrar como os processos de pensamento de uma pessoa afetam seu comportamento.

Em cada conversa, inconscientemente, usamos 3 filtros ou processos. Esses filtros são omissão, distorção e generalização. Os filtros transformam o que nós experimentamos com nossos sentidos em pensamentos e podem funcionar de forma positiva ou negativa.

Omissão: Consiste em ser seletivo em as experiências e omitir certas informações, de modo que uma parte é apagada. Por exemplo, pode-se dizer que um projeto vai bem porque as metas foram cumpridas, e omitir que os custos estão acima do orçamento.

Distorção: Se baseia em as palavras ou ações de outras pessoas para criar um significado que não é, necessariamente, certo. Por exemplo, você escuta alguém rir e pensa que está rindo de você.

Generalização: Consiste em acreditar que algo é uma verdade universal com base em uma experiência limitada. Com generalizações, inconscientemente, desenvolvemos regras que podem ser verdadeiras ou não. As palavras, para generalizar, podem ser “sempre”, “nunca”, “todo”, “nada”, etc.

<u>Perguntas do metamodelo</u>

Quando se identifica um filtro de linguagem, pode-se fazer certas perguntas para obter um melhor entendimento do que está sendo dito. Estas perguntas podem ajudar a reunir mais informações (se omissão), esclarecer um significado (se distorção) e identificar uma limitação (se generalização).

Filtro: Omissões (deixar de citar informações)

Quando detectamos uma omissão, nosso objetivo é reunir mais informações para esclarecer a mensagem. Podemos fazer perguntas como: O que? Onde? Quando? Como? Quem? Também podemos usar as palavras “exatamente”, “especificamente”, “precisamente”.

Exemplo: Se alguém disser “isso foi bom”, pergunte “Especificamente qual aspecto estava bom?

Filtro: Distorção (mudar o significado)

Quando identificamos uma distorção, nosso objetivo é compreender o verdadeiro significado da mensagem ou da experiência. Podemos fazer perguntas relacionadas a como e a evidência, por exemplo: Quem lhe disse? Como você sabe?

Exemplo: Se alguém disse “Se no jantar da empresa colocarem você sentado ao lado do gerente, significa que você será promovido”, pergunte “como é que isso pode garantir uma promoção? ”.

Filtro: Generalização (criar um princípio geral a partir de uma experiência específica)

Quando identificamos uma generalização, nosso objetivo é expandir a conversa para além dos limites estabelecidos pela pessoa. Podemos fazer perguntas para nos certificarmos de que forma realmente algo acontece.

Exemplo: Se alguém disser “Tudo está ruim”, pergunte “Tudo ou apenas um aspecto? Se alguém disser “Isto sempre acontece”, pergunte “Sempre ou apenas ocasionalmente?

<u>Guia simplificado para o metamodelo</u>

O problema com o metamodelo é que pode ser um pouco complicado para dominar. Há alguns anos, Genie LaBorde (som base no trabalho de John Grinder), realizou uma versão simplificada do metamodelo que chamou de “**Os cinco ponteiros**”. Este processo representa as omissões, generalizações e distorções comuns, na comunicação, que criam confusão, ambiguidade, interpretações (em vez de observações) e suposições.

1. Substantivos (Perguntas: O que, especificamente? Ou: Quem, especificamente?)

2. Verbos (Pergunta: Como especificamente?)

3. Regras (Pergunta: O que aconteceria se…?)

4. Generalizações (Perguntas: Tudo…? Sempre…? Nunca…?)

5. Comparações (Perguntas: Melhor do que o que? Comparado com o que?)

Genie os chamou de “os cinco ponteiros“ porque associou, cada um deles, a um dedo da mão, de forma a tornar a aprendizagem mais rápida e melhorar o tempo de reação quando cruzarmos com uma violação ao Metamodelo. O dedo indicador representa os substantivos, o dedo médio os verbos, o dedo

anular as regras, o dedo mínimo as generalizações, e o dedo polegar representa as comparações.

Vejamos a seguinte frase. Está cheia de violações ao metamodelo:

"Eles dizem que a mudança climática destruirá o planeta em poucos anos".

Como podemos derrubar esta crença? Por onde começamos primeiro?

Genie LaBorde recomenda que primeiro comecemos pelos substantivos não especificados. Então no exemplo poderíamos perguntar: Quem, especificamente, disse que a mudança climática destruirá o mundo? ". Outro substantivo é a "mudança climática". "Especificamente qual mudança climática destruirá o mundo? ". Agora, nós poderíamos avançar para o verbo não especificado, destruir. Especificamente como o mundo será? E assim vamos enfraquecendo a crença.

Como aplicar os cinco ponteiros se alguém disse as seguintes frases? :

- "Todo mundo me odeia".

- "Isso nunca vai funcionar".

- "É a pessoa certa para o trabalho".

- "Devemos deixa-lo".

O metamodelo e os cinco ponteiros pode levar sua capacidade comunicativa a um novo nível. O problema é que a maioria das pessoas que o estudam não o usam. O metamodelo é vital para a comunicação e para entender as pessoas com que se relaciona, em todas as áreas de sua vida. Recomendo que você o aprenda e o use.

Capítulo 7: Âncoras

Introdução

Uma âncora é um estímulo que faz lembrar dos eventos e que podem mudar seu estado, tanto positiva como negativamente. Os estímulos podem envolver todos os sentidos (visão, audição, tato, paladar e olfato) e podem ser internos e externos. Pode ser uma palavra, uma frase, um contato ou um objeto. As âncoras são muito poderosas porque nos dão acesso imediato a estados de grande força.

Todos utilizamos âncoras constantemente. Na verdade, é impossível deixar de fazê-lo. Toda ancoragem é uma associação criada entre os pensamentos, ideias, sensações ou estados e estímulo determinado.

Lembremos do experimento de Pavlov. O doutor Ivan Pavlov fez alguns cães famintos cheirarem a carne até o ponto de salivarem ao receberem este estímulo poderoso. Quando eles estavam neste estado de salivação intensa Pavlov tocava um sino. Pronto, já não era mais necessário a carne para gerar este estado de salivação. Bastava os cães ouvirem o soar do sino e já começavam a processo salivando como se tivessem cheirado a carne. Desta maneira, ele criou uma ligação neurológica entre o soar do sino, a sensação de fome e o reflexo de salivação.

Nós também vivemos em um mundo repleto de situações de estímulos e respostas, de modo que grande parte do comportamento humano consiste em respostas programadas inconscientemente. Por exemplo, sob condições de estresse, algumas pessoas buscam automaticamente ao cigarro, álcool ou até mesmo as drogas. A chave está em tomar consciência do processo de maneira que se as âncoras existentes não forem úteis, possam ser removidas ou substituídas por novas ligações de estímulo-resposta.

Como as âncoras são criadas?

Sempre que uma pessoa está em um estado de grande intensidade, e se, nestas condições lhe for oferecido, simultaneamente, um determinado estímulo que coincida com o clímax desse estímulo, se criará, entre este e o estímulo, um vínculo neurológico. Deste modo, no futuro, cada vez que o estímulo aparecer, irá gerar o estado intenso automaticamente.

A maioria de nós forma âncoras ao acaso. As mensagens da televisão, rádio e da vida cotidiana nos bombardeiam. Umas se convertem em âncoras e outras não, em grande parte, casualmente, se você está em um estado poderoso (seja positivo ou negativo), e entra em contato com um estímulo determinado, é provável que o mesmo fique ancorado.

O processo para criar uma ancoragem em si mesmo ou em outras pessoas, consiste de duas etapas simples. Primeiro você deve se colocar, ou a outra pessoa, no estado em que deseja ancorar. Conseguido isso, deve repetidamente proporcionar um estímulo específico e exclusivo, enquanto que você ou o outro passe pelo momento culminante do estado.

Outra maneira de criar uma âncora é pedir a alguém que se lembre do momento em que sentiu no estado que deseja alcançar. O objetivo neste momento é que passe por esta experiência de maneira que esteja totalmente associado com ela e experimente as mesmas sensações em seu corpo. Quando isso acontecer, você poderá observar as mudanças em sua fisiologia (expressões faciais, postura, respiração). Quando você notar que o estado específico se aproxima, do clímax, aplique rapidamente e repetidamente um estímulo especifico e bem diferenciado, por exemplo, uma ligeira pressão no ombro.

Recapitulando, as chaves para uma boa ancoragem são:

- Intensidade do estímulo: Para que a ancoragem seja eficaz a pessoa deve se encontrar em um estado totalmente associado e consistente, com intervenção de todo seu corpo, no momento em que o estimulo for fornecido. Se você tentar isso quando a pessoa estiver pensando em outra coisa, o estímulo ficará associado a sinais diferentes e não será eficaz.

- Sincronização com o ponto culminante da experiência: O estímulo deve ser aplicado no clímax da experiência. Se atrasar ou antecipar, vai perder a intensidade. Para saber qual é esse estado, você pode observar a pessoa, ou simplesmente perguntar, diretamente para a pessoa quando se aproxima do auge da sua experiência.

- Exclusividade do estímulo: o estímulo deve enviar ao cérebro um sinal diferençado e inconfundível. Um aperto de mão não seria o indicado, por ser um gesto habitual demais. As melhores âncoras são as que combinam vários sistemas de representação (visual, auditivo, cinestésico, etc.).

- Repetição do estímulo. Para a ancoragem funcionar é importante reproduzir exatamente o estímulo.

Exercício

Selecione três estados ou sensações que você gostaria de ter a sua disposição quando quiser. Ancore-os a uma parte concreta de seu corpo, para que você possa acessá-los com facilidade. Digamos que você quer ter a capacidade de tomar decisões com rapidez e com segurança. Supondo que, para ancorar esta sensação, decide usar a junta do dedo indicador de sua mão direita.

Agora pense em uma situação em vida em que se sentiu totalmente determinado e confiante. Entre mentalmente nessa situação e associe-se completamente com ela. Reviva a experiência. No auge da experiência, quando se sentir decidido e seguro ao máximo, pressione junta do dedo indicador de sua mão direita e diga mentalmente “Sim! ”. Agora pense em outra experiência similar, e quando estiver no topo desse processo repita a mesma pressão e a mesma palavra. Faça isso umas 6 ou 7 vezes para acumular uma serie de âncora poderosas. Em seguida, pense em uma decisão a ser tomada, considere todos os fatores que você deve conhecer para toma-la e use o sinal de ancoragem.

Final

Final

O domínio de todas estas habilidades produz uma sinergia incrível, já que se reforçam mutuamente. Estou confiante de que você tenha compreendido e coloque em prática o poder destas técnicas, e que as seguirá usando não somente hoje, mas durante toda a sua vida.

Aprendemos que a qualidade de sua vida é refletida na qualidade de suas comunicações, e a comunicação assume duas formas. A primeira é a comunicação consigo mesmo. O significado de qualquer experiência é o significado que você lhe dá. Podemos enviar ao nosso cérebro sinais positivos poderosos para que tudo trabalhe em nosso favor, ou sinais de proibição que nos convencem de nossa incapacidade para fazer qualquer coisa. Não podemos retroceder no tempo e mudar as coisas que já aconteceram, mas podemos controlar nossas representações internas de modo a extrairmos algo positivo para o futuro. A segunda forma de comunicação é a que temos com as outras pessoas. Use o que você aprendeu para descobrir o que quer a fim de tornar-se um comunicador mais eficaz e dono de seus recursos.

“Se você faz sempre as mesmas coisas, obterá sempre os mesmos resultados” – Anônimo.